

Die Allradmanufaktur

Das Marktbreiter Mercedes-Benz-Autohaus Iglhaut baut in reiner Handarbeit biedere Transporter zu Bergkraxlern und Wüstenfüchsen um. Die Kunden kommen aus der ganzen Welt - auch viele Händler gehören zu den Auftraggebern.

VON JULIA MAURITZ

Die Anfrage eines Hoteliers aus dem Allgäu markierte im Jahr 1983 den Start von Iglhaut Allrad: Der Unternehmer benötigte einen Allradbus, um seine Gäste in sein Berghotel zu transportieren. Hans Iglhaut, der Vater des heutigen Geschäftsführers Michael Iglhaut, der bis dato Lkws umgebaut hatte, machte sich ans Werk. Er entwickelte in Eigenregie ein Allradkonzept, das den Kunden so begeisterte, dass er gleich zwei weitere Fahrzeuge in Auftrag gab. Und da ein vergleichba-

res Angebot im Markt fehlte, sprach sich die Allradkompetenz des Mercedes-Händlers mit Hauptsitz im beschaulichen Marktbreit am Main in Kennerkreisen schnell herum: Schon in den Neunzigerjahren hatte sich das Familienunternehmen, das heute in zwei Betrieben knapp 120 Mitarbeiter beschäftigt, zu einer deutschlandweit bekannten Offroadmarke gemausert.

Heute sind die Mercedes-Transporter mit dem Logo „Iglhaut Allrad“ weltweit unterwegs: in der Wüste,

in den Bergen und selbst tief in der Erde - im Tagebau. Die Anfragen trudeln nicht nur aus Deutschland ein; bis in den Nahen Osten, nach China und in die USA reicht der gute Allradruf von Iglhaut.

Offroad-Rettungsfahrzeuge

Zwei Drittel der Kunden kommen aus dem gewerblichen Bereich, erzählt Michael Iglhaut. Eine wichtige Säule bildet dabei das Behördengeschäft: Vor allem forstwirtschaftliche Fahrzeuge und Rettungsfahr-

Die Fahrzeugbauhalle von Iglhaut liegt im idyllischen Marktbreit am Main.



Bild: Mauritz

zeuge für unwegsames Gelände werden oft in Marktbreit geordert. Aber auch immer mehr Endkunden lassen sich von Allrad-Verkaufsleiter Uwe Simon beraten: „Früher haben sich Abenteurer mit einem Allrad-Sprinter auf Weltreise begeben, jetzt sind es Best Ager, die sich im Ruhestand etwas Besonderes gönnen“, erzählt er.

Jährlich rund 100 Mercedes Vito, V-Klasse und Sprinter baut der Mercedes-Händler in seiner Werkstatt auf sieben Hebebühnen zu voll geländegängigen Alleskönnern um – dabei ist es keine Seltenheit, dass auch Großaufträge mit 20 Autos eintrudeln. Zehn Mitarbeiter sind im Fahrzeugbau beschäftigt: Von der CAD-Zeichnung über den Prototypenbau bis zur Montage ist bei Iglhaut alles Handarbeit. Ob der Antriebsstrang, das Verteilergetriebe, die Vorder- oder Hinterachse – die Transporter werden in der Werkstatthalle komplett demontiert und wieder neu zusammengebaut. Zwischen vier und acht Wochen dauert es, bis ein Iglhaut-Allrad den Betrieb wieder verlässt. Gefertigt wird jedes Fahrzeug immer ganz individuell nach Kundenwunsch: „Eine detaillierte Bedarfsanalyse ist im Beratungsgespräch das A und O“, unterstreicht Uwe Simon.

Iglhaut bietet ein Basispaket für 22.000 Euro an, das einen permanenten Allrad, eine Untersetzung, die Höherlegung des Fahrzeugs und eine mechanische Zentraldifferenzialsperre umfasst. Darüber hinaus können die Kunden noch zahlreiche Zusatzoptionen wählen wie eine 100-prozentige Hinterachs- und Vorderachssperre, einen Schutz für die Achsen und das Verteilergetriebe, eine Umbereifung, eine Radlauf-

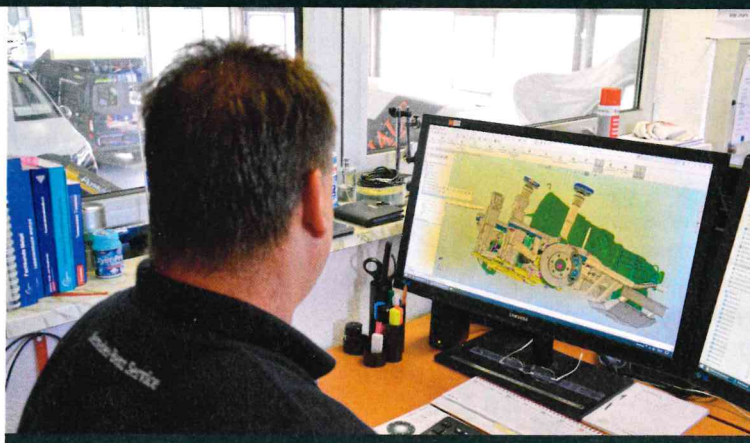


Bild: Mauritz

Von der CAD-Zeichnung über den Prototypenbau bis zur Montage: Bei Iglhaut ist alles Handarbeit.

verbreiterung, einen größeren Tank, einen Ansaugschnorchel oder ein Reserverad am Heck.

„Einmal alles bitte“, bekommen die Verkäufer des Öfteren zu hören – im Schnitt geben die Iglhaut-Kunden 35.000 Euro für den Allradumbau aus. „Mit einem Werksallrad hat das nichts zu tun“, erklärt Michael Iglhaut. Das wissen auch der Hersteller und die Mercedes-Benz-Händler. Regelmäßig verweisen sie die Kunden, die bei einem Transporter Wert auf kompromisslose Geländegängigkeit legen, folglich an den Kollegen in Marktbreit.

Zu sehen bekommt das Autohaus seine Werke nach der Auslieferung höchstens noch zum Service, oftmals haben die Fahrzeuge dann schon mehrere 100.000 Kilometer auf dem Tacho. Als Gebrauchtwagen kommen sie praktisch nie zurück: „Sie sind so begehrt, dass sie alle unter der Hand weggehen“, bedauert Michael Iglhaut.

Aus Ertragsicht sei der Allradfahrzeugbau durchaus attraktiv, bemerkt der Unternehmer – allerdings gelte es, die Qualität der Teillieferanten, die fast ausschließlich aus Deutschland kommen, und das Preisgefüge stets im Auge zu be-

halten. Zudem erfordere das Geschäft einen langen Atem: „Es sind im Regelfall mehrere Beratungsgespräche nötig, und nicht selten dauert es ein bis zwei Jahre, bis ein Kaufvertrag unterzeichnet wird“, weiß Uwe Simon aus Erfahrung.

Performance-Sparte

Als Einstieg in die Allradwelt und für Kunden, die ihren Transporter nicht in Grenzbereiche bringen, hat der zertifizierte Mercedes-Aufbauhersteller eine Performance-Sparte gegründet: Mittels verschiedener Umbauten, beispielsweise der Höherlegung, der Montage eines Unterbausches oder von Sperren, verhilft Iglhaut Nutzfahrzeugen zu mehr Performance im Gelände.

Die Werbetrommel für seine Allradkompetenz rührt das Autohaus vor allem über die sozialen Medien und Allradmessen wie die „Abenteuer Allrad“ in Bad Kissingen. Auf Facebook hat Iglhaut rund 4.000 Follower, mit denen Marketingspezialist Christian Körner aktiv in den Dialog tritt. Auf Instagram ist die Zahl der Abonnenten auf knapp 2.000 gestiegen. Die Kommentare kommen aus der ganzen Welt. ■



Zu unseren Kunden gehören Best Ager, die sich etwas Besonderes gönnen.