

Zusatzgeschäft Oldtimer

Der Neuwagenmarkt kränkelt seit Jahren. Das durchschnittliche Alter der Fahrzeuge nimmt zu. Aber dennoch bleibt für die Werkstätten „nichts hängen“, weil der Verbraucher nur zögerlich Geld in die Werkstatt trägt. Nur, wer eine Nische für sich entdeckt, kann heute noch den Umsatz und die Auslastung steigern. Eine dieser Nischen kann die Oldtimer-Szene sein.

Die Oldtimerei ist ein Markt, der in den vergangenen Jahren förmlich explodiert ist. Das Unternehmen Classic-Data aus Castrop-Rauxel liefert dazu beeindruckende Zahlen. 1970 waren in der Bundesrepublik gerade mal 1764 Pkw zugelassen, die älter als 30 Jahre waren, für 2004 hat das Unternehmen einen Bestand von 261 146 Fahrzeugen erfasst. Das ist auf den ersten Blick beeindruckend, andererseits aber nicht besonders verwunderlich. 1970 ein Fahrzeug zu besitzen, das mehr als 30 Jahre auf dem Buckel hat, bedeutete: Das Baujahr war 1940 oder früher. Aus dieser Zeit sind aber kriegsbedingt nicht allzu viele Autos übrig geblieben.

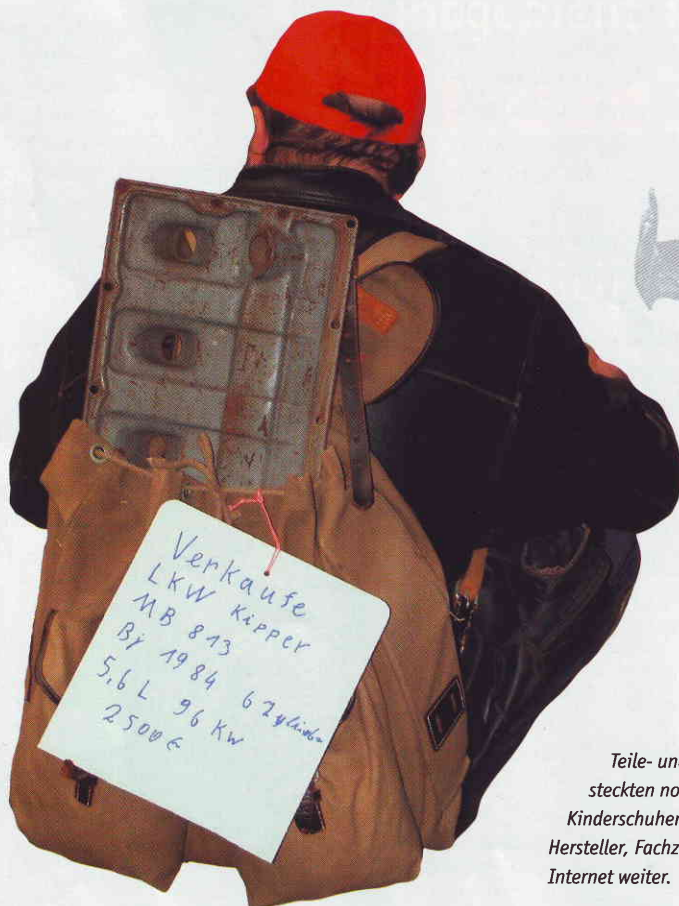
Und der Rest wurde in den ersten Nachkriegsjahren erbarmungslos verschlissen, weil es keine neuen Autos gab. Nehmen wir also eine Zeit, die deutlich repräsentativer ist. 1955 steht die Automobilindustrie auf halbwegs sicheren Beinen. 30 Jahre später, 1985, haben wir einen Oldtimerbestand von 12 606 Pkw. Zur Erinnerung: 2004 waren es 261 146. Das sind traumhafte Zuwachsraten.

Die deutlichsten Zuwächse sind übrigens seit Beginn der 90er-Jahre zu verzeichnen. Gründe für diese Entwicklung gibt es viele: Unter anderem ist die Rostvorsorge besser geworden, insgesamt arbeiten die Automobilhersteller mit besseren Materialien als

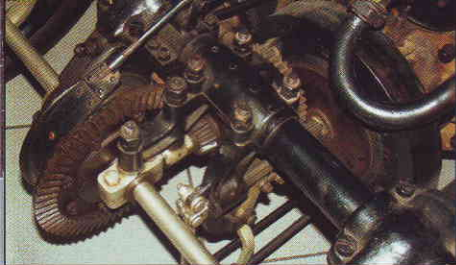
früher. Wenn also auf einem Oldtimertreffen mal wieder jemand beispielsweise auf eine Borgward Arabella klopft und mit voller Überzeugung behauptet „das war noch Blech“, dann hat er damit nur bedingt Recht. Das Blech war vielleicht dicker, aber dafür schlechter als heute. Für die Ewigkeit hat auch damals niemand die Fahrzeuge gebaut. Ein weiterer Grund für den Boom ist sicherlich auch die veränderte Einstellung zum Automobil. Die Ölkrise in den 70er-Jahren und die Öko-Bewegung in den 80er-Jahren haben das Auto schlecht dastehen lassen. Erst seit einigen Jahren darf man wieder öffentlich zugeben, gerne Auto zu fahren oder sogar gerne einen Klassiker zu fahren. Der Bundesrepublikaner entdeckt sozusagen gerade die Lust am Automobil wieder – insbesondere am alten Automobil.

Bestand 2,4 Millionen

Doch lange Rede, kurzer Sinn: Interessant für die Werkstätten sind natürlich auch die Fahrzeuge, die zum Beispiel das Alter von 20 Jahren überschritten haben. Sie sind auf dem Weg, ebenfalls Oldtimer zu werden, und ein großer Teil von ihnen wird es schaffen. Mit dem Stichtag 1. Januar 2005 hat Classic-Data einen angemeldeten Bestand von 788 000 Autos ermittelt. Im Vergleich zum Vorjahr haben die Statistiker festgestellt, dass damit allein in einem Jahr 65 000 Oldtimer und Oldtimer-Anwärter in den Markt drängen. Die Dunkelziffer ist jedoch deutlich höher: Viele Fahrzeuge stehen noch abgemeldet in Scheunen und Garagen oder befinden sich in Sammlerhand. Nicht zu erfassen ist beispielsweise auch die Zahl der Autos, die mit dem so genannten roten 07er-Kennzeichen unterwegs ist. Der Gesetzgeber erlaubt es mit dieser roten Nummer dem Sammler seit einigen Jahren, mehrere Fahrzeuge auf einem Kennzeichen zu fahren. Experten gehen davon aus, dass die Zahl der insgesamt in der Bundesrepublik existierenden Oldtimer mindestens drei Mal so hoch ist wie die Zahl der angemeldeten. Das macht dann 2,4 Millionen Fahrzeuge.



Teile- und Fahrzeugmarkt stecken noch vor 20 Jahren in den Kinderschuhen. Heute helfen die Hersteller, Fachzeitschriften und das Internet weiter.



Reinrücken: Das Geschäft mit dem Oldtimer erfordert handwerkliche Fähigkeiten, die nicht mehr zum Tagesgeschäft gehören. Fortbildungen und Seminare bietet beispielsweise der Bundesverband der Oldtimer-Fachbetriebe an (www.bvof.de).

Finger weg: Antike Automobiltechnik gehört in einen Fachbetrieb mit dem dafür ausgebildeten Personal.

Beispiel für Hartgesottene: So könnte ein Restaurierungsobjekt im schlimmsten Fall aussehen (unten) – und so sollte es im besten Fall nach Ende aller Arbeiten dastehen (oben). Für die Werkstatt gilt, hier rechtzeitig die eigenen Grenzen zu erkennen. Fotos: Vahle



Oldie-Besitzer erwarten erstklassige Arbeit

Doch weg von der Theorie. Was kommt mit einem Oldtimer auf die Werkstatt zu? Eine Klientel, die sich in den meisten Fällen mit dem Fahrzeug selbst ein wenig auskennt und die hervorragende Arbeit erwartet. Aber dafür ist der Oldtimer-Eigentümer mehr als andere Kunden bereit, Geld zu bezahlen. Er gehört nicht zu den Leuten, die ständig den Vergleich zu Baumarktpreisen heranziehen. Das berechtigt aber noch lange nicht dazu, einen „Oldtimer-Zuschlag“ zu erheben. Über den Umfang der Arbeiten muss die Werkstatt mit dem Kunden ausgiebig sprechen. Beispiel Schweißarbeiten: Mit einer Flickschusterei wird sich jemand, der sein klassisches Fahrzeug erhalten will, nicht zufrieden geben, sondern erwarten, ein Originalteil oder einen guten Nachbau eingesetzt zu bekommen. Das ist eine aufwändige Arbeit und sie ist teuer, langfristig aber eine gute Investition.

Hauptuntersuchung ist kein Maßstab

Der Meister sollte dem Oldtimerfreund dieses Ansinnen nicht ausreden, sondern ihn bestärken. Eine Patchwork-Arbeit, die für die nächste Hauptuntersuchung reichen mag, ist hier kein Maßstab. Ohnehin ist die Hauptuntersuchung kein Maßstab für diese Klientel. Das beweisen allein die guten Ergebnisse, die Oldtimerfahrzeuge für gewöhnlich bei den Prüforganisationen erreichen.

Ferner ist es wichtig, die Grenzen des eigenen Betriebes zu erkennen: Hochwertige Blecharbeiten gehören zum Karosseriebauer, mit dem die Werkstatt natürlich zusammenarbeiten kann – und Sattlerarbeiten gehören zum Sattler, logisch. Und noch eine Anmerkung: Finger weg von extrem hochwertigen und seltenen Fahrzeugen. Mit einem Horch oder einem Maybach übernimmt sich die kleine bis mittlere Werkstatt für gewöhnlich. Der Chef ist besser beraten, wenn er mit dem Kunden spricht und einen darauf spezialisierten Betrieb seines Vertrauens empfiehlt. Damit verdient er zwar kein Geld, aber der Kunde wird ihm sein

ehrliches Urteil sicherlich mit der nächsten Inspektion am Alltagsfahrzeug danken. Und damit sind wir schon beim nächsten Punkt: dem Vertrauen. Der Oldie-Liebhaber will sein Fahrzeug in guten Händen wissen. Da helfen erstens Kompetenz und zweitens ein anständiges Erscheinungsbild weiter. Wenn dann der Meister bei der Fahrzeugaufnahme auch selbst noch Begeisterung für das Schmuckstück aufbringt, dann dürfte es auch was mit dem Auftrag werden.

Vorhandene Kapazitäten nutzen ...

Die Arbeiten am Oldtimer selbst sollte ein Mitarbeiter übernehmen, der auch Herzblut und ein Händchen dafür mitbringt. Hier bietet es sich an, nach den vorhandenen Kapazitäten im eigenen Betrieb zu forschen: Wie alt sind die Mitarbeiter? Wer hat zu welcher Zeit seine Ausbildung gemacht? Und vielleicht lohnt sich sogar ein Blick auf den Dachboden: Ältere Werkstattinhaber haben nur selten die Fachliteratur weggeworfen. Im günstigsten Fall kommt da gerade ein Fahrzeug in die Werkstatt, an dem der Altgeselle gelernt hat. Der Azubi sollte ihm bei den Arbeiten ruhig zur Hand gehen dürfen. Einen Stromberg-Vergaser beispielsweise wird er so schnell nicht wieder zu sehen bekommen.

Verhältnismäßig unproblematisch ist die Ersatzteilbeschaffung. Inzwischen haben alle großen Automobilhersteller eingesehen, dass ein fahrender Oldtimer die beste Werbung für sie ist und dementsprechend gut ist die Versorgung. Für Fabrikanten von Herstellern, die inzwischen vom Markt verschwunden sind, gibt es eine Vielzahl von freien Teilehändlern, die qualitativ hochwertige Nachfertigungen anbieten. Hilfreich kann es sein, den einen oder anderen Markt zu besuchen und dort die entsprechenden Kontakte zu knüpfen. Als Beispiel seien hier nur die Techno Classica in Essen, die Oldtimer-Messe in Erfurt oder der große Teilemarkt im norddeutschen Bockhorn genannt. Bockhorn ist zwar ein Markt mit hauptsächlich privaten Anbietern, ist aber dennoch empfehlenswert, weil sich gerade

auf diesen Märkten zu einem guten Kurs zeitgenössische Literatur finden lässt. Noch vor 20 Jahren gab es in der Ersatzteilversorgung massive Probleme. Da war es noch notwendig, Karosseriebleche in Handarbeit anzufertigen. Elektrik-Komponenten wurden damals beinahe mit Gold aufgewogen. Und gerade bei der Elektrik stellt sich heute die Situation entspannt dar: Bosch hat den Markt erkannt und liefert oder überholt eigentlich alles, was jemals in der Geschichte des Automobilbaus das Werk verlassen hat.

... oder die Finger davon lassen

Ist das notwendige Know-how im Betrieb nicht vorhanden, dann gibt es nur zwei Möglichkeiten: entweder auf das Geschäft zu verzichten, oder aber sich die notwendigen Kenntnisse anzueignen. Das ist ein langwieriger Weg. Deswegen ist es notwendig, die eigenen Chancen zu analysieren: Wie ist der Oldtimerbestand in der Region? Gibt es benachbarte Clubs? Sind in nächster Zeit Oldtimertreffen, auf denen ich werben oder vielleicht sogar einen Informationsstand aufbauen kann? Was kann ich anbieten und mit welchen Betrieben in der Region kann ich kooperieren?

Nur selten gelingt es, die Oldtimerei zum Vollerwerb zu machen. Die Zahl der Betriebe, die sich darauf spezialisiert haben und die schon lange im Geschäft sind, ist überschaubar. Wohl aber kann der Oldtimer zu einem lukrativen Nebengeschäft werden. Wichtig ist, sich auf diese besondere Art von Kunden einzustellen. Und wem das gelingt, der gewinnt einen Kundenstamm, der sicherlich bald zu den liebsten Gästen in der Werkstatt gehört. tv

