THEMA DER WOCHE: YOUNG- UND OLDTIMER

Altes Blech – neuer Umsatz

Eine Studie der BBE hat den „Wirtschaftsfaktor Young- und Oldtimer" untersucht. Die Ergebnisse zeigen: Dieser Markt bietet Kfz-Betrieben gute Ertragschancen. Doch lauern hier auch Gefahren, über die sich Neulinge im Geschäft klar sein müssen.

Beliebte Young- und Oldtimermodelle wie der VW T2 California verzeichnen derzeit exorbitante Preissteigerungen.

Wenn sich schamlos teure Oldtimer wie der Mercedes 300 SL Flügeltürer und der Porsche 911 „Urmodell" nicht weit vom Trabi und der Kult-Kugel Fiat 500 präsentieren und 190.000 Enthusiasten zur Techno Classica nach Essen pilgern, dann zeigt dies den faszinierenden Reiz der alten Autos. Die in die Jahre gekommenen Fahrzeuge werden von ihren Besitzern mit großer Leidenschaft gepflegt. Auch viele Kfz-Betriebe wollen sich um die historischen Automobile kümmern und offerieren deren Besitzern ihre Serviceleistungen. Ein Drittel der Fabrikatsbetriebe und 42 Prozent der Freien Werkstätten bieten bereits Wartungen und Reparaturen für Young- und Oldtimer an. 39 Prozent der Vertragshändler und 55 Prozent der Inhaber von unabhängigen Kfz-Betrieben meinen, dass das Servicegeschäft mit den Sammlerstücken für zusätzliche Erträge sorgt. Doch nur ein Prozent aller Kfz-Betriebe hat tatsächlich Classic Cars in seinem Servicebestand. Dies ergab die Branchenindexbefragung der Redaktion.

„Das Segment der 15 Jahre alten und älteren Fahrzeuge wurde in der Branche bisher unterschätzt. Immerhin befinden sich in diesem Alterssegment 15 Prozent aller deutschen Pkw – Tendenz steigend", erläutert Gerd Heinemann, Geschäftsführer der BBE Automotive und Autor der Studie „Wirtschaftsfaktor Young- und Oldtimer 2015". Mit Studienpartnern von Verbänden, Dienstleistern und der Teileindustrie analysierte die BBE drei Marktsegmente:

- „Echte Oldtimer", 30 Jahre und ältere Fahrzeuge, mit und ohne H-Kennzeichen,
- „Youngtimer Daily Use", die noch täglich in Benutzung und zwischen 15 und 29 Jahre alt sind und
- „Youngtimer Freizeit", die ihre Besitzer nur für private und entspannte Touren bei schönem Wetter nutzen.

Wie interessant das Werkstattgeschäft mit den insgesamt 7,8 Millionen Classic Cars ist, zeigt das Marktvolumen von rund 16,4 Milliarden Euro – ohne Kosten für den Fahrzeugkauf, Kraftstoff und die Kfz-Steuern. Allein 6,1 Milliarden Euro entfallen auf das Freizeitsegment. Nach Schätzungen der Kölner Marktanalysten ist bis 2020 mit acht Millionen Young- und Oldtimern auf deutschen Straßen zu rechnen. „Dieser Markt bietet auch für Neueinsteiger aus der Automobilbranche neue Betätigungsfelder und Ertragschancen", weiß BBE-Geschäftsführer Gerd Heinemann. Dafür müssen die Kfz-Betriebe allerdings geeignete Servicestrategien entwickeln, innerbetriebliche Voraussetzungen schaffen, sich spezialisieren und ihre Zielgruppen genau lokalisieren.

Die Besitzer von Freizeityoungtimern sind überwiegend männlich, durchschnittlich 45 Jahre alt und haben in ihrem Haushalt meist noch weitere Fahrzeuge. Ihre Jahresfahrleistung liegt bei 6.900 Kilometern. Sie bevorzugen Kurzreisen, Sternfahrten oder Rallyes mit Gleichgesinnten. Für Wartungen, Reparaturen, Zubehörartikel und die Pflege ihrer Liebhaberstücke geben sie rund 1.568 Euro pro Jahr aus und akzeptieren Anfahrten zu ihren Werkstätten von circa 40 Kilometern.

Von den Youngtimern im Daily Use (Alltagsgebrauch) gibt es laut BBE-Studie knapp fünf Millionen. Die Halter dieser 15- bis 29-jährigen Autos zahlen für Inspektionen und Instandsetzungsarbeiten jährlich 756 Euro und fahren überwiegend zu Freien Werkstätten. Gut ein Drittel der alltagstauglichen Youngtimer haben mehr als 200.000 Kilometer auf dem Tacho.

Statistisch ist der Besitzer eines Oldtimers mit 54 Jahren neun Jahre älter als der eines Youngtimers. Für Reparaturen und Restaurierungsarbeiten gibt er im Jahr immerhin 3.952 Euro aus. Anfahrten von rund 60 Kilometern zur nächsten Fachwerkstatt sind für ihn okay. Allerdings macht es ihm auch Spaß, an seinem liebsten Kind selbst zu schrauben. Der finanzielle Aufwand für die Ersatzteilebeschaffung gerät dabei oftmals in den Hintergrund.

> „Der wachsende Markt mit über sieben Millionen Classic Cars bietet vielen Betrieben die Chance, die eigene Nische zu finden."
>
> Gerd Heinemann, BBE Automotive

Auffällig ist im Oldtimersegment, dass 28 Prozent der Fahrzeughalter anfallende Wartungs- und Reparaturarbeiten an spezialisierte Klassikwerkstätten vergeben. Nur fünf Prozent fahren zur Inspektion oder Instandsetzung in einen Fabrikatsbetrieb. „Auf der Oldtimerebene spielen herstellergebundene Kfz-Betriebe nahezu keine Rolle", erklärt Gerd Heinemann.

Anders sieht es im Segment der Freizeityoungtimer aus: Hier besitzen die Vertragswerkstätten einen Servicemarktanteil von 32 Prozent. Dagegen sind die Freien Werkstätten für 58 Prozent der Besitzer von Youngtimern im Daily Use die erste Adresse für Wartungen und Reparaturen.

Wer sich stärker als bisher im Servicegeschäft mit Classic Cars engagieren möchte, muss die Potenziale in seinem regionalen Markt kennen. Erst eine detaillierte Bestandsaufnahme im Einzugsgebiet der Werkstatt deckt mögliche Ertragschancen auf. Eine Potenzialanalyse nach den Postleitzahlen zeigt, ob eine Marktbearbeitung und werbliche Aktivitäten sinnvoll sind oder nicht. Der Erfolg oder Nichterfolg im Young- und Oldtimergeschäft wird zudem von der Anzahl weiterer Mitbewerber beeinflusst. „Als Platzhirsch lebt es sich schließlich leichter", sagt der BBE-Geschäftsführer und rät: „Im eigenen Gebiet sollte man sich auf bestimmte Altersgruppen, Marken oder Modelle spezialisieren."

Spezialisierung sorgt für gute Werkstattauslastung

In der ländlichen Gemeinde Much im Rhein-Sieg-Kreis konzentriert sich Markus Schmitz nicht nur auf die Servicearbeiten rund ums Auto, sondern auch auf das Segment Youngtimer Daily Use. Seit der Eröffnung der Freien Werkstatt vor gut 20 Jahren mussten zwei Vertragswerkstätten im gleichen Ort ihre Tore schließen. Der unabhängige Kfz-Betrieb dagegen expandierte und ist heute gut ausgelastet. Die meisten Kunden kommen von weit her. Sie honorieren das Technik-Know-how des Kfz-Meisters mit ihrer Loyalität. Der treueste Kunde von Markus Schmitz fährt einen Peugeot 404 aus den siebziger Jahren – allerdings nicht mehr täglich. „Er fährt das Auto, weil er Spaß daran hat. Wenn es regnet, bleibt der Peugeot in der Garage", erklärt der Inhaber das Kundenverhalten.

Das Autohaus Voss im nordrhein-westfälischen Rosendahl-Darfeld ist für die Instandsetzung von Oldtimern bundes- und europaweit bekannt. „Wir bedienen auch Kunden aus den USA", betont Inhaber Ralf Voss. Der Umsatzanteil der Oldtimerreparaturen am gesamten Werkstattgeschäft beträgt gut 50 Prozent. Etwa ein Sechstel der 5.500 Stammkunden sind Oldtimerkunden. In seinem neuen Classic-Center in der 2.900-Seelen-Gemeinde präsentiert

TIPP!

Die Halter von Classic Cars suchen nach kompetenten Werkstätten. Das Zusatzzeichen „Fachbetrieb für historische Fahrzeuge" zeichnet spezialisierte Kfz-Betriebe aus. Informationen dazu unter www.kfzgewerbe-oldtimer.de.

Ralf Voss edle Karossen, kultige Motorräder und Spielzeuge aus längst vergangenen Zeiten.

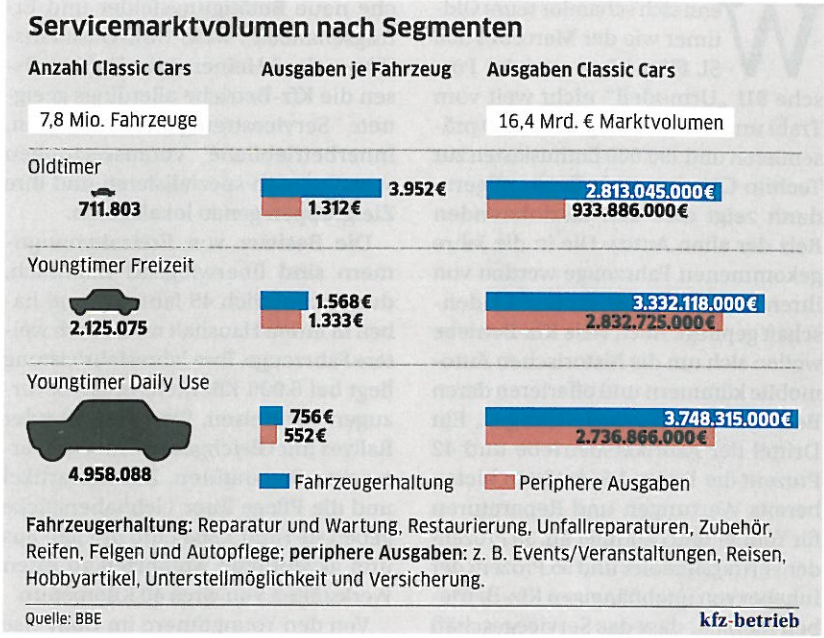
Wer es Ralf Voss nachmachen und in das Geschäft mit dem alten Blech einsteigen möchte, sollte allerdings einiges beachten. Denn er bekommt es hier mit Herausforderungen zu tun, die er aus dem Alltag mit Neufahrzeugen und jungen Gebrauchten nicht kennt.

Oldtimer sind längst nicht mehr nur alte Fahrzeuge, sondern Anlageobjekte. So haben viele Finanzinvestoren den Oldtimermarkt als lukrative Spielwiese erkannt. Die möglichen Renditen schlagen konventionelle Geldanlagen um Längen. Doch große Summen wecken auch große Begehrlichkeiten, und so entwickelt sich das ursprünglich „nette Hobby nach Feierabend" zu einem Tummelplatz mit vielen Fußangeln und Fallstricken – beispielsweise bei der Reparatur oder Restaurierung.

Bereits ein vor Jahrzehnten billig eingeschweißter Blechflicken kann zu einer deutlichen Wertminderung eines ansonsten makellosen Autos führen. Dass die Reparatur fachmännisch ausgeführt und bei Hauptuntersuchungen nicht beanstandet wurde, ist dabei völlig unerheblich. Wurde das Fahrzeug als „Zustand 1" verkauft, kann der Käufer noch Jahre später eine Nachbesserung einklagen, wenn das Auto Mängel bei der allgemeinen Beschaffenheit nach § 434 BGB aufweist.

Das gilt auch für nicht zeitgemäße Reparaturmethoden: Ein Inverterschweißpunkt ist Stand der aktuellen, aber nicht der damaligen Technik. Der derzeitige Trend, originale Patina höher zu bewerten als eine „Besser-als-neu-Restauration", ist für Werkstätten ebenfalls nicht ungefährlich. Denn mittlerweile werden in die Wertfindung zunehmend auch die Historie und die Authentizität der Fahrzeuge einbezogen. So könne es bei einer handwerklich perfekten Restaurierung mit Neulackierung durchaus zu einer deutlichen Wertminderung im sechsstelligen Bereich kommen, erklärte Friedrich Rückert, Sachverständiger und Restaurator, auf dem 3. Oldtimerkongress der TAK. Weist der Betrieb einen Kunden nicht auf einen eventuellen Verstoß gegen die Restaurierungsethik hin, macht er sich unter Umständen auch schadenersatzpflichtig. Mit entsprechender anwaltlicher Beratung könnten Kunden in die Versuchung kommen, sich einen Teil der Restaurierungsrechnung „durch die Hintertür Klageweg" zurückzuholen.

Beachtet der Betrieb die Restaurierungsethik nicht oder ist schlicht unachtsam bei der Untersuchung und beim Weiterverkauf, kann er einen einklagbaren Schaden erzeugen. Gegen dieses Risiko sind Sachverständige und Werkstätten oftmals nicht richtig versichert, sagte Madlen Kietzmann vom Spezialversicherer Alino Classic in ihrem Vortrag auf dem Kongress. Rechtsanwalt Tim Hallas-Hindinger von Advocartur erläuterte ergänzend die typischen Haftungsrisiken für Werkstätten. Das Nichterkennen von Identitätsmanipulationen sei zudem eine teure Stolperfalle für Gutachter. So mutiert manches Basismodell durch nachträgliche Umbauten zur prestigeträchtigen Sonderserie. Es gibt auch Kleinserienhersteller, die mit enormem technischen Aufwand Replikas von Vorkriegsfahrzeugen anfertigen. Sie verwenden beispielsweise Stahl aus uralten Eisenbahnschienen und Holz von zeitgenössischen Kirchenbänken – so täuschen sie hohes Alter vor. Eine Bugatti-Replika von Pur Sang ist nur für ein geübtes Auge vom originalen Typ 35C zu unterscheiden, der zehnmal so viel kostet.



Oldtimermarkt: Nepper, Schlepper, Autofälscher

Wo viel Geld und Leidenschaft im Spiel sind, kommen eben auch zunehmend unlautere Methoden zur Anwendung. So warnt GTÜ-Oldtimerexperte Peter Deuschle beispielsweise vor „gefälschten Klassikern". Der Hintergrund: Neben den Basismodellen brachten die Autohersteller seit den sechziger Jahren immer mehr leistungsstarke Topmodelle in den Verkauf, wie den 911 Carrera RS 2,7, den BMW 2002 ti oder den NSU TT/TTS. Die Liebhaber dieser Baureihen suchen heute derartige Topmodelle und sind bereit, für sie deutlich höhere Preise zu bezahlen als für Einstiegsversionen. Diese Nachfrage führt dazu, dass normale Autos nachträglich aufgerüstet werden. Derartige Umbauten sind im Regelfall zulässig und verhindern die Einstufung des Fahrzeugs als Oldtimer nicht, solange die ursprüngliche Fahrzeug-Ident.-Nummer (FIN) unverändert belassen wird.

Kriminell wird es erst, wenn der Umbauer sein Werk mit der FIN eines ech-

Foto: Rubbel

Mit viel Liebe zum Detail restauriert das Autohaus Voss in Rosendahl-Darfeld Oldtimer. Der Umsatzanteil am gesamten Werkstattgeschäft beträgt gut 50 Prozent – Tendenz steigend.

NACHWUCHSFÖRDERUNG kfz-betrieb

Altes Wissen verschwindet schleichend

Nicht nur erfahrene Sachverständige gehen in Rente, auch Mechaniker und Meister nehmen ihr altes Wissen mit in den wohlverdienten Ruhestand. Oldtimer besitzen allerdings keine OBD-Diagnosedose. Werkstätten können die Reparatur- und Diagnosemethoden moderner Fahrzeuge bei älteren Autos oft nicht anwenden.

So dürfte beispielsweise die Leerlaufgrundeinstellung eines Porsche 356 für die meisten Kfz-Mechatroniker ein unlösbares Problem darstellen. Das bei Bundbolzenvorderachsen völlig normale Spiel in der Radaufhängung trieb schon in den Achtzigern so manchem jungen Prüfingenieur den Angstschweiß auf die Stirn, oft wurde so zu unrecht die Prüfplakette verweigert. Woher sollen Prüfer und Mechaniker dieses jahrzehntealte Wissen auch haben?

Angesichts der Vielfalt der Modelle und der technischen Entwicklung sind die Werkstätten für die korrekte Ausführung von Reparaturen an Oldtimern stark gefordert. Das Kfz-Gewerbe hat inzwischen Maßnahmen ergriffen und fast 500 „Fachbetriebe für historische Fahrzeuge" in seinen Reihen, die sich um Service und Restaurierung der Old- und Youngtimer kümmern. Darüber hinaus nutzen etwa 200 junge Kfz-Mechatroniker die Chance, im Rahmen ihrer Ausbildung die „Zusatzqualifikation für Old- und Youngtimertechnik" zu erwerben. „Damit wollen wir sicherstellen, dass das Fachwissen bezüglich Reparatur und Wartung historischer Fahrzeuge dauerhaft erhalten bleibt", sagte ZDK-Hauptgeschäftsführer Dr. Axel Koblitz in seiner Einführungsrede auf dem 3. Oldtimerkongress im Rahmen der Techno Classica in Essen.

ten Topmodells „krönt". Darauf deutet die Tatsache hin, dass immer mehr Kfz-Briefe hochwertiger Autos einzeln verkauft werden – manchmal zu fünfstelligen Preisen. Diese Papiere bieten die Möglichkeit, ein umgebautes Durchschnittsauto nachträglich zum Spitzenmodell zu deklarieren und damit seinen Preis deutlich zu steigern.

Derartige gefälschte FIN sind meist anhand einer vom Original abweichenden Schlagtiefe und Gravur erkennbar, erklärt der GTÜ-Experte. Schwieriger zu erkennen ist die Fälschung dann, wenn wie beim Porsche 911 ein Stück des Gepäckraumbodens mit der original eingeschlagenen Nummer in das Fahrzeug eingebaut wird. In diesem Fall stimmen Gravur und Schlagtiefe mit dem Original überein. Festzustellen sind solche Fälschungen nur über Bearbeitungsspuren im Bereich der FIN, was bei neu aufgebauten und lackierten Fahrzeugen schwierig ist.

Ist die Fahrzeughistorie nicht oder nur unvollständig dokumentiert und die Karosserie erkennbar umfangreich „restauriert", dann ist das Risiko einer Fälschung extrem hoch, warnt GTÜ-Oldtimerexperte Peter Deuschle.

Angesichts dieses Schadenpotenzials gewinnen die fortlaufende Schulung und Weiterbildung des Sachverständigen immer weiter an Bedeutung, verdeutlichte Friedrich Rückert. Er stellte das neue Konzept der TAK für die fachliche Fortbildung zum öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen im Teilbereich Oldtimer vor. Hiermit schließen der ZDK und der ZDH die bisher bestehende Lücke im Gutachterwesen.

Fazit: Ein Einstieg in den Oltimermarkt klingt verlockend, will aber gut durchdacht sein. Dabei sind die Herausforderungen nicht in erster Linie technischer Natur. Fahrzeugeinkauf, böse Überraschungen beim Restaurieren und die unvorhersehbare Preisentwicklung bieten viele Möglichkeiten, Geld zu verlieren.

NORBERT RUBBEL, OTTMAR HOLZ, JAN ROSENOW

NOCH FRAGEN?

Norbert Rubbel, Redakteur

„Die Fahrzeugbestände und die Ausgaben der Fahrzeughalter in den Teilsegmenten der Classic Cars steigen weiter an. Spezialisierte Kfz-Betriebe können dieses Marktwachstum für sich nutzen."

0931/418-2634
norbert.rubbel@vogel.de