

BUTTER BEI DIE FISCHE!



War noch vor dem modernen Auto von Carl Benz da: Der „Reitwagen“ von Gottfried Daimler und Wilhelm Maybach von 1885 – das erste Motorrad der Welt!

Bei Automobilen ist das Geschäft mit und um Oldtimer eine definierbare und durchaus lukrative Größe. Und im Zweiradsegment? Tief wie der Marianengraben ist hier das Tal der Unwissenheit, was Marktgröße und Umsatzpotenzial betrifft.

STEFFEN DOMINSKY



Steffen Dominsky:
Ohne Ratio nutzt die Emotion nichts.

Teufelsangler, Drachenfisch, Schnepfenaal: Noch nie gehört? Macht nichts! Das ist keine Schande und nachvollziehbar zugleich. Denn: Die genannten Kreaturen sind allesamt Bewohner der Tiefsee. Jenes Gebiets unseres Planeten, das zwar mehr als die Hälfte seiner Oberfläche ausmacht, über das aber so gut wie nichts bekannt ist. Hier, in mehr als 800 Metern Tiefe, herrscht totale Finsternis.

In einem Meer faktenmäßiger Finsternis bzw. Ahnungslosigkeit scheint auch der Zweiradbereich zu schwimmen, zumindest im Hinblick auf dessen Oldtimeranteil und sein Potenzial. Wer versucht, an Zahlenmaterial und belastbare Fakten zu kommen, erntet meist nur Achselzucken. Wie groß ist der Markt? Wie viel setzt er um? Welche Chancen bietet er dem Gewerbe bzw. welche Risiken hält er

bereit? Selbst besagte Meeresregionen scheinen besser erforscht zu sein als der Oldtimerbereich im deutschen Zweiradsegment.

Dabei waren Zweiräder doch als erstes da! Sie waren es, die die benzinbasierte Mobilität (hierzulande) ins Rollen brachten. Zwar baute Carl „der Große“ Benz das, was als erstes Automobil gefeiert wird, de facto aber ein Trike ist. Doch bereits vor ihm hatten seine Konkurrenten Gottfried Daimler und Wilhelm Maybach mit ihrem Reitwagen im April 1885 den direkten Vorläufer des modernen Motorrads erfunden.

Auch Europas größter Automobilclub, der ADAC, erblickte das Licht der Welt als Zweiradvariante: Er wurde 1903 als Deutsche Motorradfahrer-Vereinigung (D.M.V) gegründet und mutierte erst acht Jahre später zum Allgemeinen Deutschen Automobil-

Club. Und die heutige Toilettenlektüre hieß auch nicht „Motorwelt“, sondern „Motorradfahrer“. Klarer Fall: Am Anfang war das Bike.

Wer sich die KBA-Zahlen genauer ansieht, stellt fest: Während im automobilen Sektor gerade einmal ein Prozent der etwa 43 Millionen Vehikel Oldtimer sind, ergo älter 30 Jahre, sind es im Zweiradsegment ein Vielfaches davon. Satt zehn Prozent der knapp vier Millionen Fahrzeuge gehören zahlenmäßig zur Klassikfraktion. Entsprechend groß müsste ihre Lobby und das Wissen um sie und ihren Markt sein – theoretisch.

Völlig anders die Situation in der Praxis: Im Automobilbereich herrschen in Sachen greifbare Größen im Oldie-Segment paradiesische Verhältnisse; es gibt Fakten in Hülle und Fülle. Im Zweiradsegment herrscht Wissenssebbe. Das fängt bei ganz ba-



Fotos: VFV, Dominsky

Auto und Motorrad sind oldtimertechnisch getrennte Welten. Zweiräder sind in der Wahrnehmung niederwertiger.

Jürgen Noll, Veteranen-Fahrzeug-Verband (VFV)

nen Dingen an: Wie viele Oldtimerfahrzeuge gibt es? Die Mehrzahl der Pkw-Oldtimer trägt ein „H“-Kennzeichen. Rund 245.000 sind aktuell amtlich bestätigte „echte“ Oldtimer. Insgesamt waren zum 1.1.2013 hierzulande 419.259 Autos älter 30 Jahre angemeldet. Genau das Gegenteil bei den Zweirädern: Gerade einmal 9.861 Maschinen trugen zum Stichtag ein „H“ am Ende der Nummerntafel, obwohl der zugelassene Bestand mit stolzen 412.018 Einheiten fast so groß wie der an Automobilen ist. Ist der Rest der zweirädrigen Ü-30-Fraktion automatisch Oldtimer?

Hinzu kommt der nicht erfasste Bestand an Fahrzeugen, die deren Halter mittels roter 07er-Nummer bewegen. Laut einer bereits älteren Erhebung des Flensburger Zentralregisters sind von diesen Schildern

circa 60.000 Stück im Umlauf. Doch wie viele Fahrzeuge laufen auf diesen Nummern? Offiziell weiß bzw. sagt das niemand. Im Schnitt sollen es drei Fahrzeuge pro 07er-Kennzeichen sein, so das Ergebnis einer Umfrage der Zeitschrift „Oldtimer-Markt“. Das wären in Summe 180.000 Einheiten.

Doch eine aktuelle Oldtimerstudie („Classic Competence“) der Beratungsgesellschaft BBE Automotive kommt bereits auf angenommene 200.000 Fahrzeuge im Pkw-Bereich. Diese Zahl, die neben Fahrzeugen mit 07er-Nummer auch nicht zugelassene einschließt, für die aber noch Erhaltungsaufwand betrieben wird, dürfte im Fall Motorradoldtimer deutlich höher sein. Wie hoch? Achselzucken! Hinzu kommt die Zahl der Fahrzeuge, die in den Untiefen von Scheunen und Kellern schlummern.

Der Grund für die genannte H-Kennzeichen-Situation ist ein banaler: Während fast alle Pkw-Oldie-

sitzer mithilfe des pauschalen H-Steuersatz von 191,73 Euro (massiv) Kohle sparen, lohnen sich die 46,02 Euro für Motorrad-Oldtimereigner erst für dicke Fische mit einem Hubraum ab 625 cm³. Dabei sind Auto-H-Kennzeichen-Besitzer keineswegs Steuer- und Versicherungsschnorrer mit Acht-Hand-Verbrauchtwagen. Um eine H-Zulassung zu erhalten, muss dieses zuvor gemäß § 23 StVZO als „kfz-technisches Kulturgut“ anerkannt werden. Ein Status, der bei jeder HU in Frage gestellt, sprich kontrolliert wird.

„Auch wir haben uns vor drei Jahren die Frage gestellt, wie groß der Markt für unsere Betriebe im Oldtimersegment ist“, erklärt Frank Döring, Bundesinnungsmeister des deutschen Zweiradmechaniker-Handwerks – eine Antwort hat man für die Mitgliedsbetriebe bis heute leider nicht gefunden. Auch Johann König von der ADAC Klassik Interessenvertretung (KLI) kann auf die Fra-



Gibt's im Zweiradbereich noch relativ häufig: den berühmten Scheunenfund. Die Preise für Riemenmodelle haben in den letzten Jahren stark angezogen.



1.-5. OKTOBER 2014
INTERMOT
FREIHEIT
SPÜREN



1. OKTOBER 2014: FACHBESUCHERTAG
Exklusives Ambiente für gute Gespräche!



[FACEBOOK.COM/INTERMOT](https://www.facebook.com/intermot)



ge der Marktgröße nur mutmaßen: „Ein durchaus wirtschaftlicher Faktor, aber vermutlich ein kleiner“, so sein Resümee. „Echtes“ Zahlenmaterial für das Oldtimersegment mit zwei Rädern kann auch der gelbe Riese nicht liefern.

Was diesen Zustand mildern könnte? König verweist auf eine aktuell laufende Studie (s. S. 14) des Oldtimer-Weltverbands FIVA (www.fiva.org), dessen nationale Vertretung der Club seit 2009 ist. Sie soll unter Mithilfe von Oldtimerbesitzern, Clubs und gewerblichen Anbietern den Graben der faktischen Unwissenheit auffüllen. Die Studie möchte dieses Mal, anders als 2006, Ergebnisse separat für Zweiräder ausweisen – ob sie diese auch auf einzelne Länder herunterbrechen wird, bleibt abzuwarten.

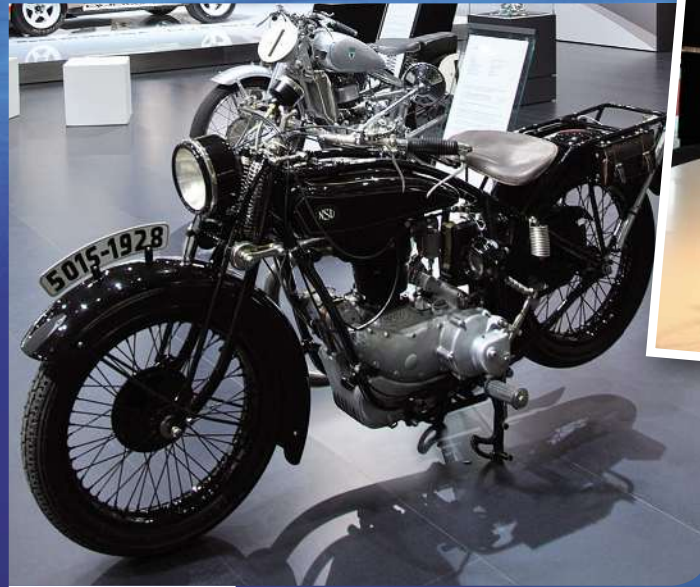
Stichwort FIVA: Einige Oldtimerfans zeigten mit dem Finger auf den ADAC, als man dem Bundesverband für Clubs klassischer Fahrzeuge e.V., kurz Deuвет, die FIVA-Vertretung ent-



Das erste „offizielle“
Automobil von Carl Benz
– eigentlich ein Trike.



Im Gegensatz zum Automobil zelebrieren nur wenige Zweiradmarken ihre Historie ausführlich. Viele sind längst selbst Geschichte.



Stehen in der Öffentlichkeit fast immer im Schatten ihrer vier-rädrigen Brüder: klassische Zweiräder bekannter (Automobil-)Marken.



Alexander Mohr, hauptberuflich Yamaha- und Hondahändler, vertritt auch neue Horex-Maschinen. Die Historie der Marke pflegt er persönlich.



zog und dem Automobilclub zuerkannte. Motto: Wer Interessen für Neuwagenbesitzer vertritt, kann dies nicht zugleich für Oldtimereigner. Vielleicht auch, um diesen Vorwurf zu entkräften, haben die Münchner die Pflege historischen Kulturguts vor drei Jahren in ihre Satzung aufgenommen. Praktische Umsetzung erfährt dieser Auftrag z. B. auf politischer Ebene in Einrichtungen wie dem fraktionsübergreifenden Parlamentskreis „Automobiles Kulturgut“ des deutschen Bundestags. Dabei gehen Zweiräder – anders, als der Name vermuten lässt – nicht unter, versichert König.

Doch nicht nur auf politischer Ebene herrscht zwischen Auto und Motorrad eine Zweiklassengesellschaft: „Die gibt es selbst beim Oldtimer-Weltverband“, erklärt Jürgen Noll vom Veteranen-Fahrzeug-Verband (VFV), einem Oldtimerverband, der sich intensiv mit historischer Zweiradmaterie auseinandersetzt. Seit 13 Jahren vertritt er die Motorradkommission innerhalb des Oldtimer-

Weltverbands und räumt zugleich ein, selbst unter „Artgenossen“ einen schweren Stand zu haben. „And motorcycles please“, ruft er regelmäßig ins Plenum, wenn bei Diskussionen und dergleichen Zweiräder mal wieder unter den Tisch fallen.

Dabei gebe es doch deutlich mehr richtige Motorrad- als Auto-Oldtimer, so Nolls These. Was er damit meint? „Eben richtige Oldtimer, angefangen von der Keilriemengeneration bis hin zu Maschinen der fünfziger und sechziger Jahre“. 30-Jahre-Fahrzeuge sind für den 77-Jährigen oftmals „alte Kisten“. Teilen kann der ehemalige VFV-Präsident auch die Ansicht der schwierigen Einschätzung hinsichtlich der Marktgröße. Gerade was den tatsächlichen Bestand betrifft, existiere eine riesige Grauzone. „Auto und Motorrad sind oltimeertechnisch zwei getrennte Welten, Zweiräder in der Wahrnehmung ‚niederwertiger‘“, ist Noll überzeugt.

Aber weshalb ist das so? Vermutlich wichtigster Grund: Es fehlt eine entsprechende Lobby. Mit der Glorifizierung ihrer eigenen Geschichte befeuern Auto-Unternehmen den

aktuellen Oldie-Hype. So sorgen allen voran nationale Premiummarken wie Audi, BMW, Mercedes-Benz, Porsche und Volkswagen teils aus Eigennutz, teils ungewollt für eine quantitative und qualitative Erfassung des Oldtimer-Marktes. Das gibt es bei Zweirädern nicht. Verständlich, schließlich lebt bzw. produziert mit Ausnahme von BMW zumindest hierzulande keine der Marken mehr.

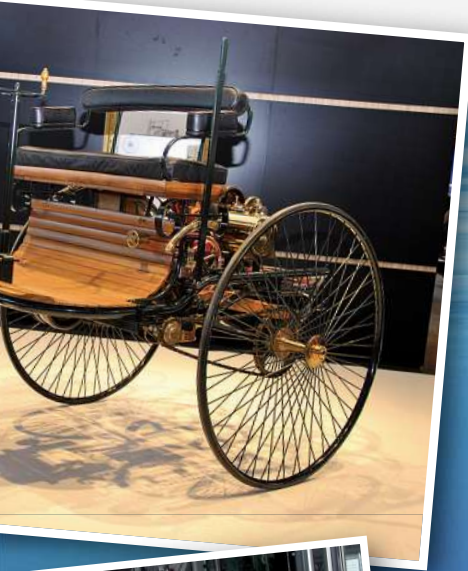
Doch nicht nur einzelne Autobauer produzieren Faktenmaterial im Vierradbereich. Auch der Verband der deutschen Automobilindustrie kümmert sich seit Jahren in Form einer eigenen Arbeitsgruppe um das Thema rollende Historie. Gleiches gilt für den ZDK: Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe engagiert sich – ebenfalls seit Jahren – im Namen der Werkstätten und Autohäuser für die praktische Umsetzung des Klassikthemas.

Seit 2009 vergibt er das Zusatzschild „Fachbetrieb für historische Fahrzeuge“. Das soll Oldtimerkunden den passenden Ansprechpartner signalisieren. „Erfüllt ein Zweiradbetrieb die Vergabekriterien, erhält



Noch bis zum 16. Juni führt der Oldtimer-Weltverband (www.fiva.org) eine Umfrage durch, an der sich explizit das Motorradgewerbe beteiligen kann. Das Ziel: den Oldtimermarkt und seine Größe zu erfassen.



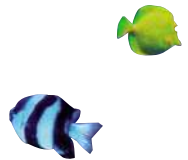


selbstverständlich auch er das Zusatzschild“, erklärt Andrea Zeus, Oldtimerbeauftragte des ZDK – vorausgesetzt, er ist Innungsmitglied. Hinzu kommen weitere Institutionen, alle mit dem Fokus aufs Auto im Oldtimermarkt. So erhebt die Deutsche Automobiltreuhand (DAT) neben Reparaturdaten und Gebrauchtwagenpreisen auch Wissenswertes für und um Klassiker – siehe jährlicher DAT-Report.

Außerdem „Sondererhebungen“ wie die bereits genannte BBE-Studie, die Ende 2013 erschien. An ihr haben sich neben ZDK und VDA auch der VDIK (der Auto-Importeursverband) beteiligt. Weshalb deutsche oder gar ausländische Zweirad-Interessensvertretungen nicht dabei waren? Gute Frage! Auf jeden Fall taxiert die Studie den deutschen Old- und Youngtimermarkt so exakt und umfangreich wie bisher keine andere Analyse. Zudem liegt ihr Fokus auch auf dem Gewerbe,

spricht sie liefert belastbares Zahlenmaterial für Handwerksbetriebe. Ein interessantes Ergebnis: Stolze 3,3 Milliarden Euro geben die Deutschen für Auto-Oldtimer pro Jahr aus – das große Heer der Youngtimer nicht mitgerechnet! Immerhin kann die BBE aber auch Zweiradbetrieben eine „Oldtimer-Potenzialanalyse“ anbieten. Vor allem mit KBA-Zahlenmaterial gefüttert, sollen die Betriebe ihr lokales Umfeld hinsichtlich möglicher Oldie-Erträge ermitteln können.

Apropos Betriebe: Die, die sich heute bereits professionell mit Oldtimern befassen, seien mehrheitlich seit Jahrzehnten eingesessene Unternehmen, meint Bundesinnungsmeister Döring. Interessierten rät er den Einstieg ins Oldie-Business nur dann, wenn sie sich zuvor intensiv mit den unterschiedlichen Epochen und den entsprechenden Technologien befasst haben. Was für Anbieter oldiespezifischer Serviceleistungen er-



So sichern Sie Kaufkraft!

Santander Safe

Die exklusive Kaufpreisversicherung



Ihr direkter Weg zu uns:
<http://qr.de/VK6>

Ein Diebstahl ist für Ihre Kunden zum einen mit viel Ärger, zum anderen aber auch mit einem großen finanziellen Verlust verbunden. Die Kaskoversicherung trägt nur den Zeitwert des Motorrads, aber nicht den Wertverlust. Wir bieten Ihnen und Ihren Kunden eine attraktive Lösung: Santander Safe. Unsere exklusive Kaufpreisversicherung begleicht bei Verlust durch Diebstahl die Differenz zwischen Zeitwert und Kaufpreis des Motorrads.

Ihre Vorteile:

- Ihre Kunden investieren nach Verlust ihres Motorrads erneut bei Ihnen
- Sie profitieren von der höheren Kaufkraft Ihrer Kunden
- Sie sichern sich eine höhere Kundenbindung

 **Santander**
CONSUMER BANK

santander.de

die Bank für Ihre Ideen



Strahlkraft Oldtimer: Mithilfe eines Umbaukits macht Wunderlich eine BMW R1200R optisch zum Klassiker – auch damit lässt sich Geld verdienen.



Zum Teil bereits ebenfalls sehr begehrt: Zweiräder japanischer Provenienz der späten sechziger/ frühen siebziger Jahre.



schwerend hinzukommt, ist die Beschaffung von Ersatzteilen.

Auch hier haben Zweiradbetriebe Nachteile gegenüber ihren Vierradkollegen. Das liegt zum einen an der größeren Marken- und Typenvielfalt bei Zweirädern und zum anderen daran, dass die Mehrheit der Hersteller längst ausgestorben ist. Kein Werk hat Ersatzteillbestände, geschweige denn kümmert sich um Nachfertigungen wie im Automobilsektor oder unterstützt mit technischen Daten und Informationen – alles Dinge, die für die gewerbliche Oldtimerei wichtig bzw. hilfreich sind.

Doch das sind keineswegs die einzigen Gründe dafür, dass diese ein – Zitat Döring – „sehr kleiner“ Bereich sein dürfte. Die Masse der Restaurierungen (bitte nicht „Restorationen“ – das sind die Einrichtungen zum Essen und Trinken!) gehen im Privaten vorstatten. „Meine Kunden wollen zum Großteil selber schrauben“, weiß Ernst Weißwange zu berichten, der seit 41 Jahren mit Alt-Motorradteilen handelt. Die überwiegende Mehrzahl seiner 25.000 Kunden sind Privatpersonen. Das dürfte zum ei-

nen daran liegen, dass alte Zweiräder mehrheitlich nur wenig komplex sind. Zum anderen daran, dass die Klientel meist deutlich älter ist als bei Automobilen; zwischen 50 und 80 Jahre, so Weißwange. Und denen liegt das Schrauben bekanntlich mehr im Blut als z. B. dem 40-jährigen Banker, der sich einen Jaguar E-Type angelacht hat.

Eine Erkenntnis, die auch Holger Marquardt teilt: Auf zwischen 50 und 70 Jahre taxiert der Schwabe seine Kundschaft, die zum Großteil sehr solvent sei. Seit fünf Jahren betreibt er seine Restaurierungsfirma und ist überzeugt: „Der Markt für Zweirad-Oldtimer wächst.“ Mit Arbeit ist Marquardt auf zwei Jahre im Voraus ausgebucht, obwohl er keineswegs als billiger Jakob auftritt. 20.000 bis 30.000 Euro Restaurierungskosten für eine Zustand-1-Maschine sind bei ihm keine Seltenheit. Was das allerdings bedeutet, daraus macht der Landmaschinen-Mechanikermeister keinen Hehl: Bei Zeiträumen von einem Jahr und mehr muss man in der Lage sein, diese Summen auch vorzustrecken. Und meist hat Marquardt

fünf bis sechs Maschinen zugleich in der Kur. Auch normal sind die 12- bis 14-Stunden-Tage (inklusive Samstag, und das ganzjährig).

Auf der Habenseite kann er verbuchen, dass er sich seine Kundschaft mittlerweile aussuchen kann. Die kommt aus ganz Deutschland und dem umliegenden Ausland nach Heimerdingen und ist keineswegs geizig: „1.000 Euro mehr oder weniger ist den meisten egal“ – ein Umstand, von dem gewöhnliche Zweiradbetriebe träumen können. Außerdem: Viele, die klassische Zweiräder besitzen, haben auch (ein) solche(s) mit vier Rädern. Da spült es dann schonmal einen alten Porsche 911 oder gar einen historischen Traktor mit in Marquardts Auftragsbuch. Denn auch für letztgenannte bietet der Oldtimerprofi fundierte Leistungen an. Seine Erkenntnis: „Ganz oder gar nicht“. Die Oldtimerei nebenbei zu betreiben, davon rät er „normalen“ Zweiradbetrieben ab.

Nach dem Motto „nur tote Fische schwimmen mit dem Strom“ hatte Wolfgang Reichenbach eines Tages das Geschäft mit „normalen“ Zweirä-



Nur wenige Zweirad-Oldtimer finden den Weg zu einer Prüforganisation mit Ziel „H“-Kennzeichen. Nicht einmal 10.000 Maschinen tragen das Oldtimer-Schild.



Ostdeutsche Marken wie Simson schaffen, anders als viele andere Marken, im großen Stil den Brückenschlag zwischen Jung und Alt.

Fotos: Wunderlich, MZA, Dominsky, TÜV Süd

dern satt. Obwohl er sich mit Motocross und Enduro bereits spezialisiert hatte, hatte er die Vergleichbarkeit, den Preiskampf und den Internetwettbewerb satt. Durch Zufall spülte es ihm eines Tages zwei alte Vorkriegs-BMW in sein Geschäft. Während es für R75 und Co. alles und jeden gibt, sah die Sache bei den Modellen R12 und R17 ganz anders aus: kaum Experten und Dienstleister, das Ersatzteilangebot gering und von schlechter Qualität.

Reichenbach sattelte um und etablierte sich als einer der Ansprechpartner für Vorkriegs-Boxer vor allem in Motor- und Getriebefragen. Vieles fertigt er selbst an bzw. lässt er für die Maschinen neu anfertigen. Seine Kunden kommen aus der ganzen Welt – Internet sei Dank. Von ihnen kann er nicht nur gut, sondern auch „locker“ leben. „Ob Du in Anzug oder Unterhose dein Business machst, interessiert da niemanden“, kommentiert der Bayer seine Freiheit. Auch Reichenbach sieht die Oldtimerbranche wachsen. Mittlerweile, so seine Erfahrung, gehen die Leute selbst auf „banale“ 200er-Nachkriegsmaschi-

nen los und drücken die Preise – nach oben, versteht sich. Immer mehr sehen alte Zweiräder als Geldanlage.

Nach oben geht es auch für MZA, dem Teilespezialisten für ostdeutsche Zweiradmarken. Die Firma verzeichnet seit 25 Jahren ein jährliches Wachstum im deutlich zweistelligen Bereich – und das mit „toten“ Marken. Die Tatsache, dass Schwalbe und Co. statt 45 satte 60 Km/h laufen, macht die Ossi-Oldtimer bei Jugendlichen interessant und sorgt mit dafür, dass ostdeutsche Zweiräder „ein schönes Hobby für Alt und Jung sind“, sagt MZA-Geschäftsführer Falko Meyer. Robuste, einfache Konstruktionen und ein hoher Standardisierungsgrad machen die Maschinen zu idealen Oldtimer-Schrauberobjekten.

Und die Arbeit dürfte dem nach eigenen Angaben größten europäischen Zweirad-Oldtimerunternehmen kaum ausgehen: „Simson hat fünf Millionen, MZ 3,5 Millionen Fahrzeuge produziert. Da gehen die nächsten zwanzig Jahre für uns so weiter“, ist Meyer guter Dinge – blühende Landschaften der anderen Art.



MOTORCYCLE CASSIC PARTS

Umfangreiches Teile Programm

Japanischer Qualitätsprodukte

OLDTIMER

YOUNGTIMER

VINTAGE

Unser Marken für den Profi im Fachhandel:



Fragen Sie uns und wir helfen Ihnen gerne weiter

Telefonische Beratung und Bestellannahme durch Fachkräfte in deutscher Sprache unter 00 45 73 40 3002

Order Telefax: 0045 74 40 44 08
 oder info@maxmc.dk
 Internet: www.maxmc.de
 MAX MC Import A/S Sarupvej 38 DK 6470 Sydals Dänemark