

YOUNG- UND OLDTIMERMARKT

Deutlich abgekühlt

Bei vielen verursachen sie Herzklopfen und Bauchkribbeln, stehen sie doch für eine Zeit, in der vieles scheinbar besser war: Young- und Oldtimer. Und dann war da ja noch die Sache mit der Kapitalanlage. Prätig entwickelte sich das Geschäft mit Chrom und Rost auf Rädern in den letzten Jahren. 2016 jedoch kühlte es sich hierzulande im Handel erstmals ab. Ob da am Ende sogar etwas zu platzen droht?

Nicht immer, wenn es brennt, ist Feuer die Ursache. Es gibt zahlreiche Gründe und Stellen, warum und wo es am menschlichen Körper schmerzt. Bei den Fahrzeughändlern, die ihr Geld vor allem oder ausschließlich mit Klassikern verdienen, brennt es momentan am Gesäß – nämlich rechts, da wo das Portemonnaie sitzt. Denn seit Monaten passiert bei einigen von ihnen in Sachen Zuwachs zwischen den beiden Lederhälften kaum noch etwas – sie verkaufen schlichtweg weniger Autos.

Die ersten Symptome für einen sich hierzulande abkühlenden Young- und Oldtimermarkt zeichneten sich vor rund einem Jahr auf den beiden Großevents der Branche ab: den Messen Retro-Classics (März, Stuttgart) und Techno Classica (April, Essen). Plötzlich stockte die Fahrzeugpreisspirale, die seit einigen Jahren nur mehr eine Richtung kannte: steil nach oben wie eine Helix. Nicht dass die Preise gleich massiv fielen, aber sie stagnierten bzw. stiegen nur noch zaghaft. Doch das reichte aus, um die Branche seitdem gereizt sein zu lassen wie ein entzündeter Blinddarm.

Ein Umstand, der auch Dietrich Hatlapa nicht verborgen blieb: „Zwar haben die Preise nicht zwingend nachgegeben. Was aber spürbar nachgelassen hat, ist das Umsatzvolumen“, erklärt der Gründer und Inhaber der Historic Automobile Group International (HAGI), einem renommierten Marktbeobachter der Oldtimerbranche mit Sitz in London. Will heißen: Der gewerbliche Oldtimerhandel setzte im vergangenen Jahr deutlich weniger Fahrzeuge um. Zudem sei es oft nur eine Frage der Zeit, bis dem Umsatz die Preise folgen. „Das ist wie am Finanzmarkt“, merkt Hatlapa an – er weiß, wovon er spricht: Er ist gelernter Finanzanalyst.

Ein weiteres Indiz für das Ende eines möglicherweise überhitzten Markts sind auch die Ergebnisse diverser Oldtimerauktionen, wie z. B. derjenigen jüngst auf der Oldtimermesse Retro-mobile in Paris. Hier erzielten die Verkäufer mit hochpreisigen Fahrzeugen, also typischer Spekulationsware, deutlich niedrigere Umsätze als erwartet, bzw. diese blieben schlicht stehen. Und auch das Branchenbarometer „Deutscher Oldtimer Index“ des VDA,

das die Preisentwicklung von Zustand-2-Fahrzeugen beobachtet, titelte unlängst: „Oldtimerpreise steigen langsamer als 2015“. „Das sind aber immer noch 4,4 Prozent mehr als im Jahr davor“, würde der Optimist sagen. „Aber der Zuwachs hat um mehr als 20 Prozent nachgelassen“, würde der Pessimist kontern.

Oldies: Opfer von Spekulanten

Zu Letzteren gehört vermutlich aktuell auch jene Spezies, die mit altem Blech im Allgemeinen und öligen Händen im Speziellen nichts zu tun hat: die des gemeinen Anlegers. Denn befeuert haben die schöne neue Oldtimerwelt der letzten Jahre vor allem Menschen, die einfach nur eine gute Kapitalanlage suchten. In Null-Zins-Zeiten, die mit jeder Menge weltpolitischer Turbulenzen und überzogenen bzw. unsicheren Immobilienmärkten gepaart sind, war für viele die Flucht ins

Edelmetall Altblech eine willkommene Alternative.

So geht ein Gutteil der Preiseuphorie der letzten Jahre auf das Konto von Mobilienanlegern. „Durch deren Nachfrage und die Vielzahl von Restaurierungen kamen in den letzten zehn Jahren viele Fahrzeuge hinzu. Der Markt hat sich dadurch aufgebläht“, resümiert Analyst Hatlapa. Das Problem: Typischerweise neigen branchenfremde Anleger schon mal zum Hyperventilieren, wenn es mal nicht so läuft wie erwartet. Sollte es zu einer echten Oldie-Rezession kommen, kann es ziemlich schnell gehen. Soll heißen, die Preise werden dann merklich und rasch nachgeben.

Doch das ist zum Glück nur die halbe Wahrheit. Denn typische Spekulationsware sind mehrheitlich Fahrzeuge ab circa 70.000 Euro aufwärts – die Spitze des Marktes. Das meiste darunter, also die breite Masse, dürfte von einer Abwärtsspirale kaum hinuntergezogen werden. Aber: Sie wurde in den letzten Jahren auch nicht vom Oldtimerboom mit hochgezogen – Ausnahmen bestätigen die Regel. „Leider hat der Hype im Hochpreissegment der letzten Jahre dazu geführt, dass viele Oldie-Besitzer ein völlig realitätsfernes Preisempfinden entwickelt haben, sprich meinen, Wunder was ihr Klassiker im durchschnittlichen oder gar mäßigen

Zustand wert ist“, schildert Matthias Knödler die Dinge aus seiner Sicht. Und die ist aufgrund seines Unternehmens Sportingcars seit 24 Jahren die eines Klassikhändlers im Normalpreissegment.

Parallele Welten zeigen sich schon länger speziell bei den Youngtimern – „Diversifizierung“ sagt der Fachmann dazu. Zu Deutsch: Klebt am 2er Golf hinten ein GTI-Schild oder am E-30 BMW ein M-Logo, dürfte sich auch hier die Preisspirale munter weiter nach oben schrauben. Fehlen diese Modellattribute, handelt es sich also nicht um eine Sport-, Cabrio- oder sonst wie geschätzte Variante, versinkt der Wagen vermutlich für lange Zeit wertmäßig im Tal der Bedeutungslosigkeit. Der Trend zu einer Schere ist hier nicht neu, er wird sich weiter verstärken.

Der Markt teilt sich weiter

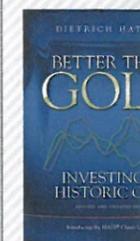
Ebenso sicher wie das Amen in der Kirche: Klassiker, die im Topzustand und vollständig original, also unrestauriert, sind, dürften relativ immun gegen einen Preisverfall sein und weiterhin hohe Preise erzielen. Typische Preisspiegel für Oldtimer berücksichtigen dies häufig nicht. Hier wird es bei Kategorie-1-Fahrzeugen auch weiter zu starken Differenzen zwischen theoretischem Wert und tatsächlich zu bezahlenden Preisen kommen.

Eine weitere Anomalie: Selbst Autos, die mit „Krücken unter den Armen“ vor einem stehen, werden auch künftig Preise erzielen, die zum Teil deutlich über denen restaurierter Kollegen liegen können, so sie – siehe oben – authentisch und original sind. Ebenfalls leicht zu prognostizieren: Analog dem Motto „Sex sells“ heißt es bei Historien

„Es gibt Händler, die verkaufen seit letztem Sommer gar nichts mehr.“

Dietrich Hatlapa, Historic Automobile Group International

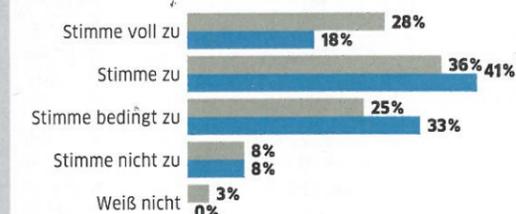
TIPPI!



Ein Multimilliardär, der jetzt erstmals dokumentiert, analysiert und interpretiert. In seinem Buch „Better than Gold“ behandelt Dietrich Hatlapa den Oldtimer-Sammler und seine Handelsstrategien, die Spielregeln sowie seine Marktmechanik. Erhältlich in englischer Sprache u. a. unter www.amazon.de.

Reparaturarbeiten an Young- und Oldtimer

Stimmen Sie zu? „Wartungen und Reparaturen von Young- und Oldtimern sorgen für zusätzliche Erträge.“



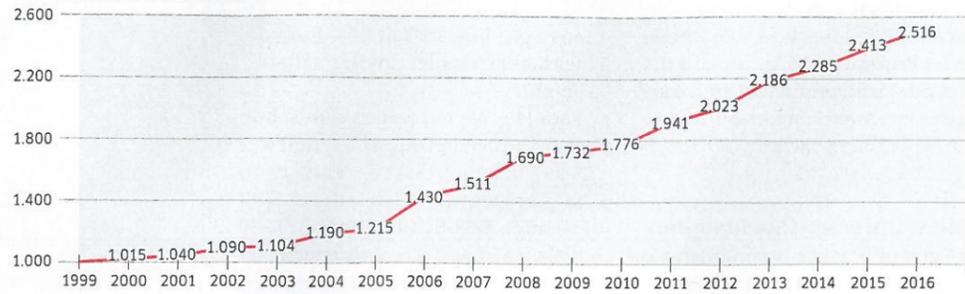
Auch künftig sieht eine Mehrheit der Unternehmen Reparaturarbeiten an Young- und Oldtimern als ertragreiches Geschäft an.

Quelle: BBE

kfz-be

Deutscher Oldtimer Index

Indexentwicklung seit 1999



Oldtimer waren schon immer eine gute Kapitalanlage und werden es vermutlich auch künftig sein. Allerdings werden die Zuwächse vorerst geringer ausfallen – der Markt, speziell im Hochpreissegment, nähert sich der Sättigungsgrenze.

Quelle: VDA, Classic-Analytics

kfz-betrieb

auf Rädern „Promi sells“. Gehörte das Objekt der Begierde einst einem Prominenten, schlägt das heute bzw. künftig mehr zu Buche als in der Vergangenheit – egal ob Papst-Golf oder, ganz aktuell, Trump-SL.

„Das Wachstum verlangsamt sich, und wir kehren wieder zur Normalität zurück“, lautet die Diagnose von Gerd Heinemann, Geschäftsführer der BBE Automotive GmbH. Seinem Unternehmen war es 2013 erstmals gelungen, den Markt für Young- und Oldtimer hierzulande ernsthaft zu analysieren, also belastbares Datenmaterial zu liefern. Nach Heinemanns Einschätzung wird die Zahl der Classic Cars weiter wachsen, doch dieses Wachstum wird vor allem stück- und nicht wertbezogen sein. Das heißt: mehr Autos, aber rückläufige Ausgaben pro Kopf.

Dass das Geschäft mit der Historie auf Rädern, speziell das mit Youngtimern, für einige Kfz-Betriebe sehr wohl Chancen bietet, zeigen diverse Studien der BBE. Und auch der Branchenindex „BIX“, eine von BBE und »kfz-betrieb« durchgeführte repräsentative Befragung, kommt zu dem Ergebnis, dass 59 Prozent aller freien und 64 Prozent aller Markenbetriebe in der Wartung und Reparatur von Young- und Oldtimern eine zusätzliche Ertragsquelle sehen.

Auch Werkstätten in Not

So verwundert es nicht, dass es am anderen Ende der Oldtimer-Nahrungskette, also den Werkstätten, aktuell nur wenig Grund zur Klage gibt. Allen voran die Betriebe, die ausschließlich Klassikkunden bedienen bzw. bei denen Klassiker eine feste Größe sind und nicht nur als Lückenfüller fungieren, sind gut ausgelastet. Sie brauchen eher

wenig Angst vor der Zukunft zu haben. „Zwar werden die Käufer im Hochpreissegment immer sensibler, was die Qualität angeht“, schildert Thomas Feierabend, Inhaber eines der ältesten Oldtimer-Restaurierungsfachbetriebe hierzulande, die Situation aus seiner Sicht. „Doch wer die liefert, braucht wenig bis keine Angst vor dem zu haben, was kommt.“

Damit die Voraussetzungen dafür gegeben sind, trägt die Fahrzeugakademie in Schweinfurt ihren Teil dazu bei – und das sehr erfolgreich seit vielen Jahren. „Die Nachfrage nach unseren Qualifikationsmöglichkeiten im Bereich Young- und Oldtimer ist ungebrochen“, konstatiert Matthias Kaemer, Marketingleiter der Einrichtung.

Allerdings zeichnet sich ein Trend ab: Waren anfangs fast ausschließlich Kurse zur Blechbearbeitung gefragt, buchen Teilnehmer zunehmend Lehrgänge im Bereich Elektrik/Mechanik.

Also alles rosarot im Oldie-Service? „Mitnichten“, sagt da Namenszwilling Matthias Kemmer. Der bekannte Oldtimerdozent, der an der Akademie Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (TAK) lehrt und seines Zeichens Inhaber eines Restaurierungsbetriebs ist, sieht die Sache deutlich nüchterner. Sein Tenor: Vielen Betrieben fehlt das nötige Fachpersonal. „Eine neue Hebebühne ist in drei Stunden aufgestellt, Mitarbeiter zu qualifizieren braucht drei Jahre“, beschreibt Kemmer eine Tatsache, die seiner Meinung nach viele Neueinsteiger in Sachen Klassikservice oft verkennen. Die Konsequenz: Manch einer hat das „Nebenbei-Oldtimern“ schneller wieder aufgegeben, als er es angefangen hat – einerseits. Andererseits ersticken die echten Profis in Arbeit. „Es gibt Firmen, die versteigern quasi schon ihre Auftragszeitfenster an den Meistbietenden“, will Kemmer wissen.

Da passt es irgendwie gar nicht ins Bild, dass der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) sein fast sieben Jahre lang praktiziertes Pilotprojekt im Rahmen der Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker im letzten Jahr sang- und klanglos beerdigt hat. „Zusatzqualifikation für Old- und Youngtimertechnik“ hieß es und war dafür gedacht, das Gewerbe langfristig

mit entsprechendem Human-Know-how in Sachen alte Technik zu versorgen. Denn Fakt ist: Wird Wissen nicht über die Generationen hinweg weitergegeben, so geht es irgendwann verloren. Die entstandene Lücke sollen künftig TAK-„Module“ füllen. Sie richten sich allerdings ausschließlich an Gesellen. Ab Herbst sollen die Kurse, die zweimal je fünf Tage dauern, starten – weitere Informationen unter www.tak.de.

Neue Oldtimerqualifikation?

Einige Innungen, wie z. B. Freudenstadt-Carlw, wollen es damit jedoch nicht auf sich beruhen lassen und haben eigene Pilotprojekte ins Leben gerufen. So gibt es jetzt an der Rolf-Benz-Schule für Mechatronikerlehrlinge eine freiwillige Zusatzausbildung für Young- und Oldtimer. 24 Auszubildende des zweiten Lehrjahres nehmen hier an dem Projekt aktuell teil.

Eine Alternative in Sachen Oldtimerqualifikation könnte sich künftig auf Handwerksebene ergeben – allerdings richtet sie sich ausschließlich an Meister und nicht an Gesellen. So gibt es in einigen Gewerken bereits seit etlichen Jahren die Zusatzqualifikation „Restaurator des Handwerks“. 400 Stunden dauert ein entsprechender Kurs. „Und was für Stuckateure und Metallbauer bereits existiert, sollte doch auch für Kfz-Leute möglich sein“, argumentiert Matthias Kemmer – recht hat er. So wäre zumindest eine Form der Weiterqualifikation gegeben, mit der der Inhaber bzw. sein Betrieb zudem auch marketingtechnisch ganz gut hausieren gehen kann. Weiteres Aber: Vor 2021 wird das mit dem Kfz-Restaurator nichts werden.

Doch nochmal zurück zum Handel: Manch ein ängstlicher Klassikfan, oder mit der Materie nicht ganz so bewanderte Zeitgenosse bringt mit Blick auf die jüngste Vergangenheit gerne zwei Schlagworte aufs Tapet. Und die heißen „Blase“ und „platzen“. Doch so viel sei gesagt: Anders als im Bereich Immobilien droht im Oldie-Segment nichts zu platzen – woher auch? Denn anders als bei Haus und Co. ist das rollende Kulturgut nur zu einem Bruchteil kreditfinanziert. Hier ist Kapital in großen Mengen vorhanden. Dass da auch jede Menge „schwarzes“ darunter ist, steht auf einem anderen Blatt.

Zusammengefasst: Das Interesse an historischen Fahrzeugen wird auch hierzulande weiter anhalten – und voraussichtlich auch das Niedrigzinsni-

veau. Von daher dürfte sich am Allgemeinstand des Young- und Oldtimermarktes auch mittelfristig wenig ändern, er sich vermutlich noch etliche Jahre bester Gesundheit erfreuen. Und was ist jetzt mit der Entwicklung im Hochpreissegment? Man könnte hier von einem „Abbau von etwas Übergewicht“ sprechen. Und das hat schließlich noch niemandem geschadet, oder?

STEFFEN DOMINSKY

NOCH FRAGEN?

Steffen Dominsky, Redakteur



„Mal geht der Markt rauf, mal geht er runter: Was für aktuelle Fahrzeuge gilt, trifft auch auf Young- und Oldtimer zu. Eine sichere Burg sind Letztere dennoch – und eine, die Spaß macht.“

0931/418-2571

steffen.dominsky@vogel.de

TIPP!



4. OLDTIMER KONGRESS
05.04.2017 15:00h
„Hobby und Geschäft“

Die Veranstaltung des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V.

Am 5. April veranstaltet der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe im Rahmen der Messe „Techno Classics“ seinen vierten Oldtimerkongress unter dem Motto „Hobby und Geschäft“. Weitere Informationen unter www.tak.de.

BBE AUTOMOTIVE

kfz-betrieb

Young- und Oldtimermarkt

„Wirtschaftsfaktor Young- und Oldtimer 2015“ lautet die aktuelle Variante einer Studie, die BBE Automotive zusammen mit Partnern von Verbänden, Dienstleistern und der Teileindustrie erstmals 2013 erstellt hat. Sie analysiert umfassend den Markt klassischer Automobile hierzulande. Dabei unterteilt sie ihn in 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-Steuer. Allein 6,1 Milliarden Euro entfallen auf die Kategorie Youngtimer Freizeit. Nach Schätzungen der Kölner Marktanalysten ist bis 2020 mit acht Millionen Young- und Oldtimern auf deutschen Straßen zu rechnen. „Der 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. Letztere Informationen können interessierte Betriebe unter anderem von der BBE beziehen (weitere Informationen unter www.bbe-automotive.de).

ENERGY BOO

Unsere Schmierstoffe verleihen Ihrem Öl-Marketing einen neuen Energieschub. Profitieren Sie von FUCHS. www.fuchs.com/de

XTL TECHNOLOGY

LUBRICANTS. TECHNOLOGY. PEOPLE. **FUCHS**