

Milliarden fürs Altmittel

Oldtimer-Markt kühlt etwas ab – Umsatzniveau bleibt dennoch hoch

THOMAS GEIGER
AUTOMOBILWOCHE, 19.3.2018

KÖLN. Das Geschäft mit der Geschichte brummt – vor allem auf der Straße. Zwar registriert der VDA eine leichte Abkühlung des überhitzten Markts und weist für seinen auf 88 gängigen Klassikern basierenden Oldtimer-Index für das Jahr 2017 eine Steigerung aus, die mit 1,4 Prozent unterhalb der Inflationsrate liegt. Doch der Bestand an Fahrzeugen mit H-Kennzeichen ist 2017 um 10,9 Prozent auf 477.386 Pkw gestiegen.

Allein in Deutschland schätzt Classic Car Analytics den Markt auf 16 Milliarden Euro im Jahr, von denen ein Viertel auf echte Oldtimer von mehr als 30 Jahren und drei Viertel auf jüngere Liebhaberfahrzeuge entfallen. Weltweit wird die Kapitalisierung des Sammlermarkts sogar auf 100 Milliarden Dollar geschätzt. Und dabei sind Ausgaben für Reparatur, Pflege und Betrieb noch gar nicht berücksichtigt.

In Deutschland summieren sich die laufenden Ausgaben für insgesamt knapp neun Millionen Old- und Youngtimer laut einer 2017 aktualisierten Studie der Unternehmensberatung BBE Automotive auf rund 16 Milliarden Euro jährlich. Wer einen Oldtimer besitzt, investiert demnach im Mittel 5264 Euro in Ersatzteile, Unterhalt und Unterstand, passende Kleidung und die Teilnahme bei Ausfahrten und Oldtimer-Rallies. Bei Youngtimern im Freizeiteinsatz sind es 2901 Euro und bei Youngtimern, die täglich genutzt werden, belaufen sich die Ausgaben auf 1308 Euro.

Zwar sei das Interesse an klassischen Fahrzeugen trotz jährlich



Oldtimer beim Concours in Como: Die Preise sind zuletzt nur leicht gestiegen, aber das Interesse an Klassikern ist ungebrochen.

rund 4000 Events und 2000 mehr oder minder aktiven Clubs derzeit leicht rückläufig. Der Umsatz in der Branche habe aber dennoch leicht zugelegt, beobachtet Christoph Pichura von Classic Car Analytics. Der gestiegene Qualitätsanspruch der Besitzer erhöhe die Bereitschaft, mehr in die Fahr-

stätten in Deutschland beschäftigen sich nur 2000 mit klassischen Autos. Und lediglich 800 davon sind auf Oldtimer spezialisiert. Weil der Bestand an Klassikern weiter wachsen dürfte, raten die Autoren der BBE-Studie dem Kfz-Gewerbe zu einem stärkeren Engagement für alte Autos.

16 Mrd.

Euro beträgt der jährliche Umsatz mit Oldtimern in Deutschland

zeuge zu investieren: „In den 1980ern wurden viele Autos noch mehr oder weniger lieblos zusammengeschustert, heute werden klassische Fahrzeuge hochwertig restauriert.“

Dabei bauen die Besitzer auf ein sehr kleines Netz an Spezialisten. Von den rund 40.000 Kfz-Werk-

Fragmentierter Markt

Zwar haben auch die Hersteller mittlerweile entdeckt, wie profitabel ihre alten Autos noch sein können und entsprechende Klassik-Zentren für die Oldtimer eingerichtet. Doch im Kern ist das Geschäft noch immer stark fragmentiert. Die Stütze der gesamten Szene sind Werkstätten und Restauratoren, die ihr Geld mit harter Arbeit im alten Stil verdienen: durch Arbeitsstunden und Margen beim Teilehandel. Angst um die Zukunft müssen diese Betriebe laut BBE-Chef Gerd Heineemann nicht haben: „Die Fahrzeugbestände werden wachsen, und mit ihnen der Markt für Wartung, Unterhalt und Pflege.“

Autopreise wie Aktienkurse

Klassiker-Handel folgt eigenen Regeln – Hersteller entdecken den Markt

LONDON. Eigentlich sind Oldtimer nichts anderes als bessere Gebrauchtwagen. Ihren Preis findet man deshalb im Gegensatz zu Neuwagen nicht in Katalogen, er definiert sich über Angebot und Nachfrage. „Nur dass in diesem Fall zum Gebrauchswert noch ein geschichtlicher, emotionaler Wert dazukommt“, sagt Dietrich Hatlapa. Der Chef der Historic Auto Group (HAGI) vergleicht Oldtimerpreise mit Aktienkursen. Er hat für einzelne Fahrzeugklassen Indizes entwickelt, die wie DAX & Co. den Kursverlauf abbilden.

Zu den populärsten Handelsplattformen zählen die Auktionen. Dort werden Autos gehandelt wie Aktien auf dem Börsenparkett. Auktionshäuser wie Goo-

ding & Company, Bonhams, RM Sotheby's oder Barrett-Jackson machen mit dem Altmittel gewaltige Umsätze: Allein in der Monterey Car Week rund um den Concours in Pebble Beach im August 2017 wurden Fahrzeuge für 317 Millionen Dollar versteigert.

Auch bei anderen Klassik-Gipfeln fällt der Hammer im Minutentakt. Allerdings dürfe man sich von den Millionenerlösen nicht blenden lassen, sagt Hatlapa: „Weil es vielen Sammlern um Vertraulichkeit geht, werden hochkarätige Fahrzeuge oft außerhalb der Öffentlichkeit gehandelt.“ Neben den Auktionshäusern gibt es deshalb weltweit eine Reihe von speziellen Händlern, die sich ausschließlich mit Oldtimern

beschäftigen. Je jünger und billiger die Klassiker sind, desto häufiger werden sie über Onlinebörsen und Internetauktionen verkauft.

Autohersteller werden aktiv

Mittlerweile haben auch die Autobauer den Markt für sich entdeckt und treten mit ihren Klassik-Abteilungen als Vermittler oder Zwischenhändler auf. Am professionellsten betreibt dieses Geschäft Mercedes. Die Schwaben haben dafür 2015 eigens das Start-up All Time Stars gegründet, das den Handel mit Klassikern unterschiedlicher Kategorien vom Concours-Fahrzeug bis zur Drivers Edition organisiert.

An das Mercedes-Museum angegliedert und dort mit eigenem Showroom präsent, kauft der Bereich gezielt geeignete Fahrzeuge auf und bietet sie nach einer Werksrestaurierung mit dem Qualitätssiegel des Herstellers Sammlern und Liebhabern an. Dieses Angebot erfreut sich wachsender Beliebtheit, sagt Verkaufschef Patrik Gottwick: Allein im vergangenen Jahr ist der Absatz um 50 Prozent gestiegen. Thomas Geiger



All Time Stars von Mercedes: Die Klassiker haben ihren eigenen Showroom im Museum.

THE WORLD CLASSIC CAR SHOW



Das Original zum 30. Mal am Start

Techno-Classica Essen auf Pole Position

In den vergangenen drei Jahrzehnten avancierte die Techno-Classica Essen zum weltweit führenden Handelsplatz und Treffpunkt der internationalen Klassik-Szene. Den ambitionierten Anfängen folgten Jahre des konsequenten Ausbaus bis hin zu einer Marke mit Weltgeltung – heute trifft sich der Klassik Kosmos zum Saisonauftakt in Essen. Zusammen mit Ihnen freuen wir uns auf eine glanzvolle und erfolgreiche Jubiläums-Ausgabe der globalen Bühne für Sammler Fahrzeuge aus allen Epochen der Mobilitätsgeschichte.

ESSEN, 21.-25. MÄRZ

*Mittwoch, 21. März 14-20 Uhr: Happy View Day / Preview
Donnerstag 9-18 Uhr, Freitag 9-19 Uhr, Samstag + Sonntag 9-18 Uhr

TICKET

Im Vorverkauf Tickets sichern!
Geld und Zeit sparen unter
www.technoclassica-tickets.de

SIHA

S.I.H.A. Ausstellungen Promotion GmbH, Postfach 3164,
D-52118 Herzogenrath, Germany, Tel.: +49(0)2407-17300/-18064,
Fax: +49(0)2407-17711, info@siha.de www.siha.de