


WISSEN IST MACHT

Text: Sönke Priebe
Fotos: NR Classic Car Collection
www.nr-classic-cars.de



Norbert Kutzera, Chef des US-Importspezialisten NRC aus Stuttgart bestreitet nicht, dass derartige Praktiken in der Szene leider nicht unüblich sind. „Es ist viel Schrott auf dem Markt. Viel mehr, als man gerne einräumen würde“, sagt er.

sein Unternehmen Detroit Performance Technologies. Das verkauft zwar keine Autos, repariert aber Jahr um Jahr fast 500 bedürftige US-Klassiker, und auch Sönke Priebe ist fest von der „Gute Autos“-Strategie überzeugt. „Niemand

gen, ihr gesammeltes Fachwissen zu teilen. In den Schulungsräumen von NRC veranstalten sie recht regelmäßig, teils monatlich die „Oldtimer Akademie“, eine Vortragsreihe über amerikanische Autos, Lebensbedingungen, Geschichte, Politik

NR Classic Car Collection importiert in erster Linie die Markt-Dauerbrenner, Ford Mustang zum Beispiel oder Corvette C3, Pontiac GTO. Der Chef hat ein Faible für großmotorisierte Varianten, mehr als die Hälfte der Mustangs in seinem Ausstellungsraum sind Big-blocks, und sogar sein Daily Driver, ein 57er Bel Air, hat 454 cui unter der Haube. Denn schließlich

Dass Oldtimerkäufe besonders in den höheren Preisklassen ein gewisses Risiko bergen, ist kein Geheimnis. Autos mit falschen Motoren, Unfallwagen, sogar „gefälschte“ Automobile, und besonders amerikanische Spachtelkunst gehören zu den Stolpersteinen, die den Weg zum eigenen Klassiker ziemlich unangenehm machen können. Nicht jeder Oldtimer-Fan ist auch Mechaniker, und auch längst nicht jeder Mechaniker ist Klassikerspezialist. Und auch der vermeintlich sichere Weg über den Klassiker-Händler scheint vielerorts gar nicht so sicher zu sein. Horrorgeschichten von unehrlichen Händlern kennt die Szene genug, manch einer argwöhnt sogar, die seriöse Fassade mancher Klassikerhäuser ermögliche gerade erst recht schlechte Autos zu Höchstpreisen unter das Volk zu bringen.

– alles was dazugehört. „Hintergrundwissen“, sagt Sönke, der genaugenommen Jurist und Sprengstofftechniker ist. Dieses Hintergrundwissen, dass er da vermittelt, ist immer gepaart mit reichlich Action und historischen Querweisen. „Wenn Sie mir drei Stunden Ihrer kostbaren Zeit

betreibt er dieses Geschäft in erster Linie, weil er Freude an Autos und Motoren hat – und genau da ist die allgemeine Marktlage ein ernsthafter Dorn im Auge. „Ich treffe viele unglückliche Klassiker-Besitzer“, sagt er. Menschen, denen Blender angedreht wurden, oder Menschen, die den Oldtimer beim Kauf nur durch die rosarote Brille betrachtet haben. Wie soll man Spaß am Auto haben, wenn fünfstellige Investitionen verpuffen, nur damit der aufgehübschte Schrotthaufen verkehrssicher wird? Wer derart auf die Nase fällt beim Klassikerkauf, der bleibt oft nicht lange Klassikerfahrer. Und kauft meist auch kein weiteres Auto.

hat Spaß daran, Schrott zusammenzuflicken.“ Die betroffenen Kunden nicht, die ihr sauer verdientes Geld ihren schlechten Entscheidungen hinterherwerfen müssen – und auch die Werkstatt nicht, die viel Zeit damit verbringt, enttäuschte Oldtimerfans zu trösten. Bei den gut dokumentierten Fahrzeugen aus erster oder zweiter Hand von NR Classic ist die Chance größer, dass man ein wirklich gepflegtes Exemplar bekommt und keinen Blender.

schenken, werde ich alles geben, um sie auf gar keinen Fall zu langweilen“ ist sein Motto. Und wenn Sie genug Hintergrundwissen gesammelt haben, geht es ans Eingemachte: Die „Käuferschulung“-Reihe von NRC informiert gezielt über einzelne Modellreihen. Geschichte, Modelle, Ausstattungen, Schwachstellen, Marktlage – alles was eine Kaufentscheidung beeinflussen kann und sollte. Dazu kommen Fahrpraxis in NRC-eigenen Autos und eine detaillierte technische Unterweisung auf der Hebebühne.

„Gute Autos stärken den Markt“, erklärt Norbert. „Gute Autos bedeuten zufriedenen Fahrer, die das Klassikerfahren allgemein weiterempfehlen, das weckt allgemeines Interesse, Interesse wird zur Nachfrage. Wirtschaftliche Grundzusammenhänge.“ Auch wenn diese Strategie recht langfristig erscheint, sie hat mehr als nur einen Anhänger. Keine 15 Minuten von NRC entfernt betreibt Sönke Priebe

Die Lösung ist einfach: Mit etwas gezielter Recherche und gemachten Hausaufgaben kann man das Risiko beim Autokauf drastisch reduzieren – und sich ein besseres Auto kaufen. Da freut sich dann der Händler über den wachsenden Markt, und die Werkstatt über den frohen Kunden, der gerne Geld in sein Schmuckstück steckt.

„Reiner Eigennutz“, lacht der Mechaniker „bessere Autos helfen allen.“ Damit besonders Neueinsteiger aufhören, sich schlechte Autos verkaufen zu lassen, haben Norbert und Sönke 2017 angefan-

„Danach erkennen Sie ein schlechtes Auto auf jeden Fall, wenn Sie auf eigene Faust auf die Suche gehen“, sagt Norbert, der den Fahrpraxisteil gemeinsam mit Sohn Benjamin persönlich betreut. Und glauben Sie nicht, „Fahrpraxis“ bedeute in diesem Zusammenhang eine gesittete Runde um den Block – beide Kutzeras sind Ex-Rennfahrer, der eine Formel, der andere Top-Fuel-Dragster-Motorrad. Im Zweifelsfall wird der Schulungsteilnehmer aufgefordert, ordentlich Gas zu geben. □