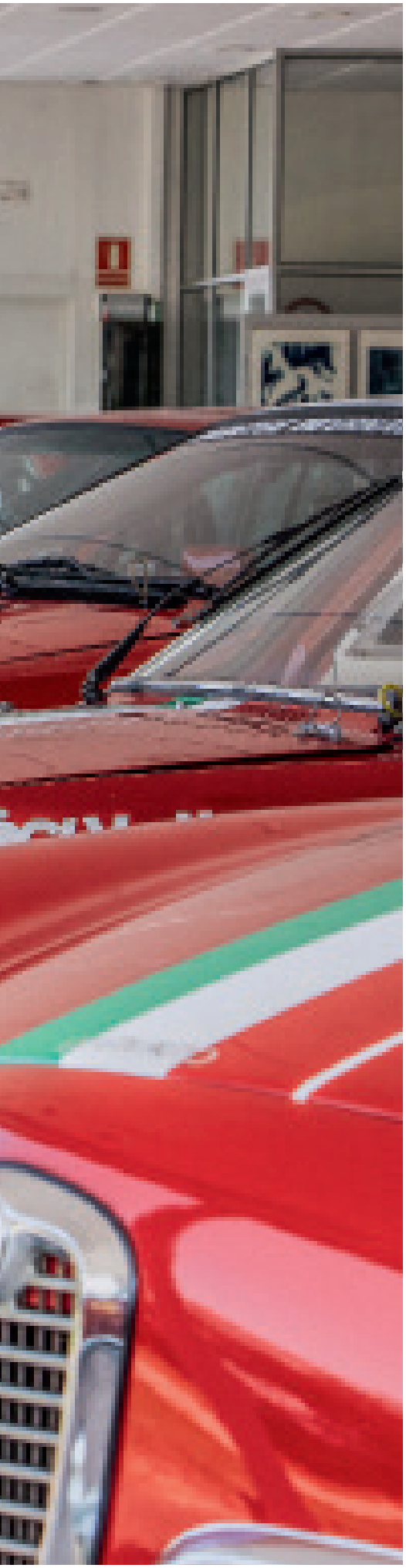

BESSER KAUFEN

Händler geben Garantie, Privatkäufe sind die billigsten und bei Auktionen erwirbt man die Katze im Sack. So lassen sich die gängigen Klischees in Sachen Oldtimerkauf zusammenfassen. Aber stimmen die Binsenweisheiten auch tatsächlich mit der Realität überein? Die Antwort ist ein klares Jein!

Im Laufe der vergangenen 39 Jahre hat OLDTIMER MARKT weit über eine Million Kleinanzeigen gedruckt. Gewerbliche und private, mit und ohne Bild, anfangs schwarzweiß, später in Farbe. Wenn Sie nun fragen, wo es die besten Angebote gab, müssen wir mit einer Gegenfrage kontern: Für wen? Denn es ist ein himmelweiter Unterschied, ob sich ein Experte auf den Weg macht, der das gesuchte Auto aus dem Effeff kennt und jede Schwachstelle auch im Dämmerlicht einer Tiefgarage ertasten kann, oder ein Doppellinkshänder, der sich in einer Rosamunde-Pilcher-Verfilmung in einen hübschen alten Jaguar verguckt hat. Dabei versteht es sich von selbst, dass zwischen diesen Extremen jede Menge Graustufen liegen.

Bleiben wir beim Experten. Er weiß oft mehr über das angebotene Auto als der Verkäufer selbst, weiß, was es kostet, bestimmte Mängel instand zu setzen, hat vielleicht sogar die nötigen Ersatzteile im Keller, weil er schon ein paar unheilbare Exemplare geschlachtet hat. Dieser Mann ist der geborene Privatkäufer. Sein Fachwissen ermöglicht es ihm, harte Preisverhandlungen zu führen, indem er den Anbieter mit jedem noch so kleinen Mangel konfrontiert. Sein größtes Problem: Schon in den Kleinanzeigen und im Internet die Spreu vom Weizen zu trennen, also Autos zu sondieren, für die sich auch eine weite Anreise lohnt. Oft wird er dabei enttäuscht. Nicht zuletzt, weil er Probleme erkennt, von denen der Anbieter nicht die blasseste Ahnung hatte. Und wenn er tatsächlich fündig wird, war oft schon ein Händler schneller.

Denn im Gegensatz zum Teilzeit-Experten, der meist noch einem andersartigen Broterwerb nachgeht, sondieren die Profis den Markt ganztägig. In Internet teilweise sogar mithilfe spezieller Software, die es ermöglicht, neue attraktive Angebote in Sekundenschnelle zu erfassen und binnen Minuten zu reagieren. Dieses Phänomen begrenzt sich derzeit (noch) auf den typischen Export- und Gebrauchtwagenmarkt.

Ein guter Oldtimerhändler hält auch ständig die Augen auf, definiert sich aber vor allem über ein Angebot attraktiver Fahrzeuge, die nicht an jeder Ecke aufzutreiben sind. Brot-und-Butter-Klassiker überlässt er deshalb dem privaten Handel – auch, weil im Bereich unter 10.000 Euro einfach nicht genug Marge hängenbleibt. Schließlich muss der Handel auch den Händler – und seine Mitarbeiter ernähren.

Reinhard H. Sachse gehört mit seiner Firma *Steenbuck* zu den bekanntesten Händlern in Deutschland

Reinhard H. Sachse ist mit seiner Firma *Steenbuck Automobiles GmbH* seit Jahrzehnten in der Oldtimer-Szene aktiv. Ihn fragten wir nach Argumenten für den Kauf beim Händler. Sachse: „Wir beschäftigen einen Kfz-Meister, der angebotene Fahrzeuge vor Ort prüft und entscheidet, ob sie für uns infrage kommen. Entdeckt er dabei Mängel, sprechen wir mit dem Anbieter, wie und wann sie behoben werden sollen. Auf unserem Firmensitz in der Lüneburger Heide hat ein potenzieller Käufer später alle Möglichkeiten,

den Klassiker auf Herz und Nieren zu prüfen, selbstverständlich inklusive Probefahrt. Manchmal haben wir sogar mehrere ähnliche Fahrzeuge zur Auswahl. Eine Hebebühne und Prüfausrüstung stellen wir zur Verfügung und unterstützen auch gerne einen Gutachter, wenn der Kunde zur ersten Besichtigung nicht persönlich anreisen will."

Im Gegensatz zu den meisten Privatanbietern nehmen Händler auch Oldtimer in Zahlung oder helfen bei der Finanzierung. Sachse: „Es kommt nicht selten vor, dass wir ein Auto nach ein paar Jahren zurücknehmen, weil sich der Besitzer einfach verändern möchte. So entstehen langjährige Kundenbindungen und ein umfangreiches Netzwerk von Oldtimerfreunden, ohne das man es als Händler schwer hätte!"

Und wie steht es mit der oft zitierten Gewährleistung, die ja gesetzlich geregelt ist? Sachse: „Der Oldtimerhandel besteht zum größten Teil aus Kommissionsgeschäften, bei denen der Händler lediglich als Vermittler fungiert. Nur etwa zehn Prozent unseres umfangreichen Fahrzeugbestandes gehört tatsächlich der Firma Steenbuck, wir sind schließlich keine Millionäre!"

Rein rechtlich handelt es sich bei einem Kommissionsgeschäft um einen Verkauf von privat an privat. Das strenge Gewährleistungsrecht im Kaufrecht nach Paragraph 437 BGB wie es bei gewerblichen Geschäften zur Anwendung kommt, greift hier nicht. Es lohnt sich also, im Händler-Kaufvertrag genau nachzulesen, wer denn nun eigentlich das Fahrzeug verkauft!

Bevor wir uns den reinrassigen Auktionen zuwenden, bietet sich eine interessante Zwischenlandung im rheinhessischen Grolsheim bei Bingen an. Dort betreibt das Auktionshaus *Classicbid* einen weitläufigen Oldtimer-Schauraum, in dem auch Klassiker zum Direktverkauf bereitstehen. Hinter Classicbid steht die Wiesbadener *Auktion & Markt AG,* in deren Vorstand Günter Kaufmann für das Oldtimer-Geschäft zuständig ist. Kaufmann erklärt die Verbindung zwischen Auktion und klassischem Verkauf so: „Für den Anbieter ergibt sich die Möglichkeit, sein Fahrzeug professionell präsentieren zu lassen, während er auf eine der nächsten Auktionen wartet, die üblicherweise im Rahmen der Retro-Messen stattfinden. Kommt ein Kaufinteressent bei uns in Grolsheim vorbei, hat er die Möglichkeit, das Auto gründlich zu prüfen. Dazu stehen Hebebühnen bereit und auch Probefahrten sind in Absprache mit dem Besitzer möglich. Für die Auktionen bekommen wir einerseits die notwendigen Informationen vom Einlieferer des Klassikers, andererseits haben wir auch vier Techniker, die diese Angaben auf Plausibilität und technische Richtigkeit prüfen. Bei der Beschreibung im Auktionskatalog steht letztlich unsere Reputation auf dem Spiel, schon deshalb muss sie sachlich und stimmig sein. Da die Auktionen üblicherweise auf Messen stattfinden, kann der Anbieter sicher sein, dass sein Fahrzeug entsprechende Aufmerksamkeit bekommt, zumal wir sie auch national und international bewerben!"

Die Preise, die im Grolsheimer Schauraum an den Liebhaberfahrzeugen ausgewiesen sind, werden üblicherweise in Zusammenarbeit zwischen dem Anbieter und den Classicbid-Experten ermittelt. Bei der Versteigerung beginnt der Auktionator dann mit dem sogenannten Startpreis, der rund 20 Prozent unterhalb des Ausrufpreises liegen kann. Letzterer entspricht der Preisvorstellung des Anbieters und steht auch im Auktionskatalog. Übersteigt das Höchstgebot den Ausrufpreis, ist das Fahrzeug verkauft. Der berühmte Hammer fällt, wenn kein weiteres Gebot mehr eingeht. Liegt das Höchstgebot unter dem Ausrufpreis, bleiben dem Anbieter zwei Möglichkeiten: Entweder er akzeptiert das höchste Gebot, oder er behält das Fahrzeug. Wird das Auto erfolgreich versteigert, zahlt der Verkäufer 5,95 Prozent des Verkaufspreises an Classicbid. Zuvor wurden bereits 714 Euro Einlieferungsgebühren fällig, die unabhängig vom Fahrzeugwert sind. Darin enthalten sind Präsentation und Werbung für das Fahrzeug und die Auktion selbst.

Kaufmann: „Nur ungefähr die Hälfte aller Gespräche mit verkaufswilligen Fahrzeugbe-

Vom Schauraum in die Auktion? Manche Klassiker stehen auch ausschließlich zum Direktverkauf in Grolsheim

Günter Kaufmann ist bei der *Auktion & Markt AG* für das Oldtimergeschäft mit Classicbid zuständig

Die meisten Classicbid-Auktionen finden auf Retro-Messen statt. Aber auch in Grolsheim fällt gelegentlich der Hammer

Wie Steenbuck nutzen die meisten etablierten Händler Messen zur Präsentation und Kontaktaufnahme

sitzern führt letztlich zur Auktion, weil die Preisvorstellungen oft unrealistisch hoch liegen. Wir orientieren uns am Marktgeschehen und müssen die Leute da manchmal auf den Boden der Tatsachen zurückholen!“

Seit Ebay das Thema Online-Auktionen populär gemacht hat, werden auch Oldtimer im weltweiten Netz versteigert. Theoretisch hat auch hier der Interessent die Möglichkeit, das Fahrzeug vor Ort zu besichtigen. Verzichtet er darauf, sind Überraschungen programmiert, denn einen Plausibilitäts-Check oder gar einen verbindlichen Anforderungskatalog für eine Fahrzeugbeschreibung gibt es bei Ebay nicht.

Hier sah das junge Unternehmen *Catawiki* seine Chance. Ursprünglich spezialisiert auf jede Form von Sammlungsgegenständen, entwickelte die niederländische Firma auch ein Auktionssystem für Oldtimer. Wir ließen uns das System von Federico Puccioni erklären, der bei Catawiki für den Bereich *Mobility* zuständig ist: „Wir haben derzeit ein neunköpfiges Expertenteam, das über Europa verstreut ist. Dabei handelt es sich um Oldtimer-Sammler oder ehemalige Händler. Diese Fachleute besichtigen die Fahrzeuge nicht vor Ort, sondern prüfen sie anhand von mindestens 30 Fotos, die der Einsender nach einem klar vorgegebenen Schema erstellen muss. Dazu gehören selbstverständlich auch Bilder vom Unterboden, typischen Schwachstellen, Motorraum und Interieur. Außerdem verpflichtet sich der Anbieter, Mängel zu benennen. Unsere Experten prüfen das Angebot auf Plausibilität und entscheiden, ob es in die Auktionen aufgenommen wird.“

Derzeit finden sich lediglich eine Handvoll Klassiker aus Deutschland im Catawiki-Angebot. Die meisten Autos und Motorräder stammen aus Italien und den Niederlanden, es gibt aber auch vereinzelte Angebote aus Skandinavien, Südosteuropa oder Polen. „Das liegt daran, dass Oldtimer in Deutschland und Frankreich relativ teuer sind. 2018 kamen die Hälfte aller Käufer aus diesen beiden Ländern, während von dort kaum Angebote eingingen. Der eigentliche Reiz bei Catawiki liegt für Käufer und Verkäufer darin, das Preisgefälle innerhalb Europas zu nutzen. Deutschland ist aber ein Markt mit Wachstumspotenzial. Wir haben ja gerade erst angefangen“, lacht Puccioni.

Eine Garantie, dass das angebotene Fahrzeug tatsächlich den Angaben des Verkäufers entspricht, übernimmt auch Catawiki nicht – wie übrigens fast alle Auktionshäuser. Eine gewisse Sicherheit liegt allerdings im System der Zahlungsabwicklung. Nach dem Zuschlag bei der Online-Auktion zahlt der Meistbietende die volle Kaufsumme zunächst auf ein Treuhandkonto. Erst, wenn er das Fahrzeug vor Ort besichtigt und für gut befunden hat, gibt Catawiki das Geld mit einer Zeitverzögerung von zwei Wochen frei. Für den Verkäufer wird dann eine Auktionsgebühr von 12,5 Prozent plus Mehrwertsteuer fällig. Puccioni: „Stellt der Meistbietende fest, dass das Fahrzeug nicht der Beschreibung entspricht, kann er immer noch vom Kauf zurücktreten und erhält die volle Summe zurück. Er kann sich aber auch mit dem Anbieter auf einen niedrigeren Preis einigen. Am Ende wird die Transaktion auch noch vom Käufer bewertet. Alles in allem ein ziemlich sicheres System!“

Am Ende steht die Erkenntnis: Wo immer Sie einen Oldtimer auch kaufen – ohne ein gewisses Maß an Sachkenntnis geht es nicht. Falls Sie also nicht der eingangs erwähnte Experte sind, sollten Sie sich bei der Einschätzung eines Angebots kundige Hilfe suchen. Das kann der Typreferent eines Markenclubs sein oder ein professioneller Gutachter. Und ein wenig Mut gehört natürlich auch dazu...

TEXT ***Peter Steinfurth***
FOTOS ***Catawiki, Classicbid, Steenbuck***
p.steinfurth@oldtimer-markt.de

Nur in Ausnahmefällen wie diesem 250er Ferrari nehmen Catawiki-Experten ein Auto persönlich unter die Lupe

Federico Puccioni ist bei Catawiki für den Bereich *Mobility* zuständig