

STIL

DAS MAGAZIN DER SALZGITTER AG

Nr. 2/2007 · www.salzgitter-ag.de



Faszination Automobil

Deutsche Oldie-Jäger in den USA ■ DTM erneut mit Salzgitter-Team
■ Auto-Erlebniswelten in Deutschland ■ Projekt ScaLight

FASZINATION AUTOMOBIL

Je vernünftiger und sparsamer neue Autos sind, desto mehr wächst die Sehnsucht nach Old- und Youngtimern.
STIL begleitete zwei Deutsche, die in den USA begehrte
Klassiker kaufen und über den großen Teich bringen





PS UNTER SICH

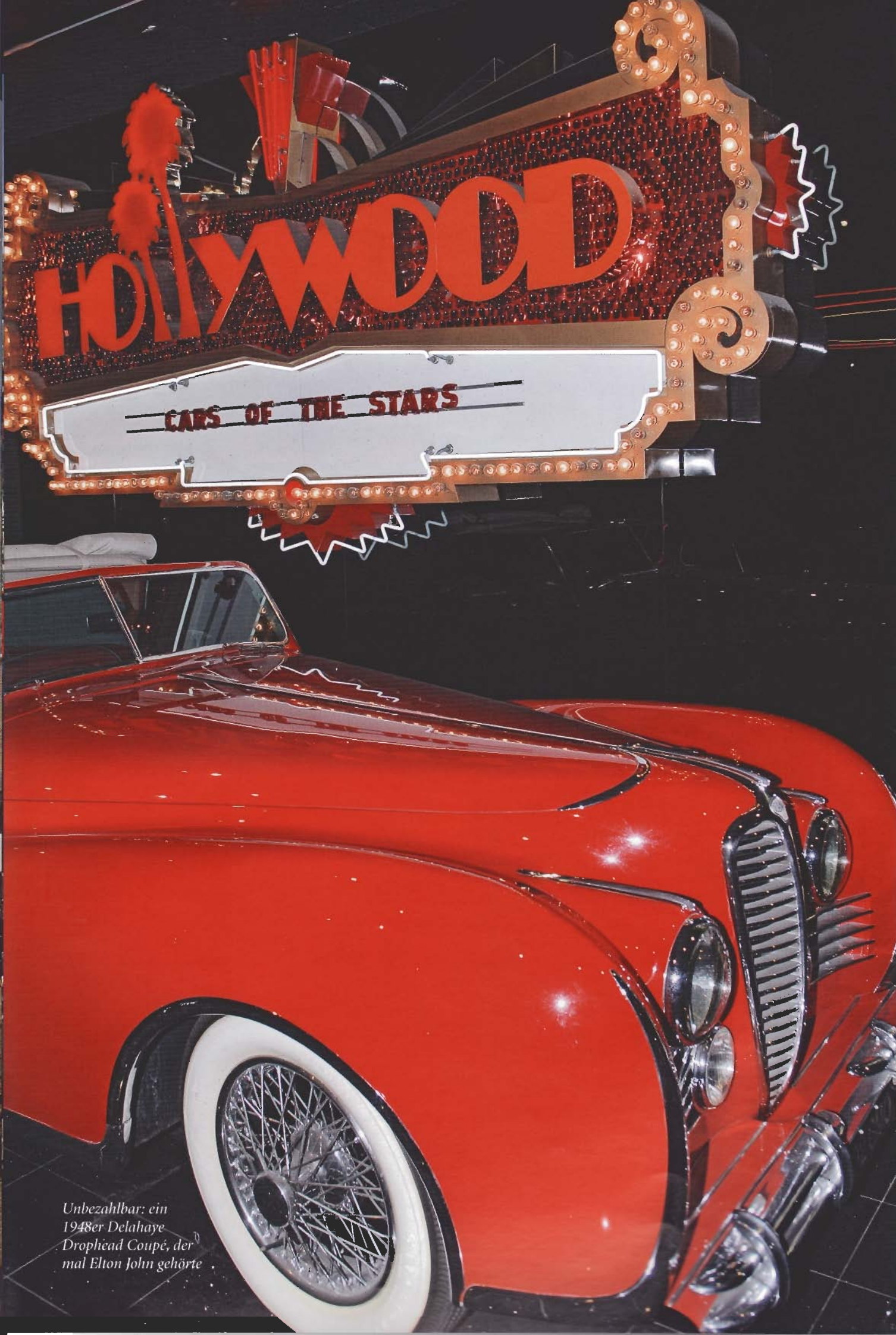
Mustang unter Pferden: Dieses Coupé fanden Jens Wolfram und Stefan Meyer auf einer Farm in der Nähe von San Diego. In die Jahre gekommen, aber mit solider Substanz. Ein guter Fang





AUTOMARKT IN SAN DIEGO

Kenner wie Wolfram und Meyer finden bei Oldie-Treffen wie vor dem Friars-Stadium in San Diego immer wieder wahre „Schätzchen“ – wie alte Chevis und Ford-Modelle, aber auch Verrücktes wie „Hot Rods“



Unbezahlbar: ein
1948er Delahaye
Drophead Coupé, der
mal Elton John gehörte



Palm Springs: Jens Wolfram und Stefan Meyer checken mit Kennerblick einen 68er Mustang. Ihr Urteil: durchgefallen. Grund: Unterboden total durchgerostet

Ein regnerischer Februar-Dienstag in Los Angeles. Die „Oldie-Jäger“ Jens Wolfram und Stefan Meyer sind auf dem Weg zu einer Schrauber-Werkstatt, als sie neben sich eine hübsche Blonde in einem beigen Mustang-Cabrio entdecken. Mit einem kurzen Blick verständigen sich die beiden Hamburger und nicken: „Das Teil müssen wir haben.“

Jetzt geht alles blitzschnell. Blinken, einfädeln, gerade noch die Grünphase geschafft – und dann immer hinter dem röhrenden Sahnestück Baujahr 67 hinterher. Schließlich stoppt die Dame an einer Tankstelle. Betont lässig schlendert Jens Wolfram zur Fahrerin hinüber: „Wow, Sie haben ja ein richtig starkes Auto!“, macht er erst einmal gute Laune – und kommt dann umgehend zur Sache: „Das kaufe ich Ihnen ab! Sind 17 000 Dollar okay?“

Führen Sie mal ein solches Gespräch auf einer deutschen Tankstelle – heilix Blechle. Aber in den USA sieht man das lockerer. Und so ist die hübsche Blonde nur für ganz kurze Zeit verwirrt. Eigentlich wollte sie den Wagen ja nicht verkaufen. Aber so viel Geld? Und gleich heute? Jens Wolfram: „Da sind die Amerikaner flexibel.“ Die Lady holt jedenfalls den Title – den Kfz-Brief –, und 60 Minuten später ist der Deal perfekt. Auf einer Texaco-Tanke in Orange County. Gegen Cash.

So oder ähnlich laufen viele Geschäfte ab, die Jens Wolfram und Stefan Meyer in den USA machen. Vor gut einem Jahr haben die beiden 40-Jährigen aus Hamburg die Firma Westsidecars gegründet. Sie kaufen Old- und Youngtimer in den USA, bringen sie auf Vordermann, sorgen für die Papiere und den Transport nach Deutschland – ein begehrtes Rundum-Paket. Wer sich „sein“ Auto selber aussuchen will – auch kein Problem: Für 1000 Euro die Woche kann man die beiden begleiten.



Beim Oldie-Treffen in San Diego kaufen die beiden Deutschen faltbare „Autogaragen“ für den Übersee-Transport

In ihrem ersten Leben standen Wolfram und Meyer als Marketing-Experten vor Top-Karrieren. Jede Menge Kohle, aber auch Stress bis zum Abwinken und „Praktiken im Job, die zunehmend keinen Spaß mehr brachten“, wie Jens Wolfram sagt. Als ihm sein Chef dann noch eine USA-Reise strich, auf der er sich einen lange ersehnten Oldtimer kaufen wollte, schmiss er die Brocken hin und fuhr trotzdem. Zwar fand er auf dieser Reise im Januar 2006 nicht den gesuchten Mustang für sich, aber Autos für acht Freunde, die von seinem Trip erfahren und ihm gleich Geld mitgegeben hatten. Jens Wolfram: „Da merkte ich, wie groß der Bedarf an guten alten Fahrzeugen bei uns ist.“ Mittlerweile gehören auch Vorstände von großen deutschen Firmen zu den Kunden von Westsidecars. ➤

Zurück nach Kalifornien. Am Abend ihres Tankstellen-Deals sitzen die beiden Aussteiger erschöpft in einem Motel-Zimmer in Huntington Beach. Stefan Meyer hat den Mustang zu einer befreundeten Werkstatt gebracht, wo der Wagen für den deutschen Kunden fit gemacht wird. Seit drei Wochen sind sie nun schon unterwegs, haben gut 3000 Meilen abgerissen, rund 150 Autos besichtigt und 18 gekauft. So ganz zufrieden sind sie mit der bisherigen Ausbeute nicht. Sie haben noch längst nicht alle Aufträge abgearbeitet, aber nur noch eine Woche Zeit.

Wolfram und Meyer sind Perfektionisten. Die beiden Junggesellen kaufen längst nicht alles, auch wenn der Zustand der alten Fahrzeuge in Kalifornien prinzipiell viel besser ist als bei uns. Stefan Meyer: „Ein Grund dafür ist das Klima. Im Landesinneren ist es so trocken, dass Karosserieteile höchstens Flugrost ansetzen können. Außerdem sind die Motoren für ihr Alter und die Laufleistung meist in einem guten Zustand, weil die Amerikaner so gut wie nie unter Volllast fahren.“

Zwei Kaufleute, die den Zustand von Autos beurteilen können? Jens Wolfram lacht: „Ein Faible für Autos hatten wir schon immer. Hinzu kommen die Erfahrung des letzten Jahres und ein paar sehr hilfreiche Messinstrumente. Und bei Zweifeln bleibt immer noch unser Mechaniker in Hamburg, den wir online jederzeit erreichen können.“ Aber nicht nur das: Da zu den gefragtesten Klassikern Porsche der Jahrgänge 1963 bis 1977 gehören, haben die beiden Hamburger in Zuffenhausen einen speziellen Durchblick-Lehrgang absolviert.

Und was bestellen die Kunden sonst so? Stefan Meyer: „Beliebt sind Mustangs der Baujahre 1965 bis 1968 sowie Corvettes aus den Jahren 1962 bis 1973. Ein Renner ist in letzter Zeit der Mercedes 560 SL aus den Jahren 1986 bis 1989, der in Deutschland in dieser Version nie angeboten wurde. Und neuerdings ist auch das BMW Coupé 3.0 bis zum Baujahr 1975 gefragt.“ Und was kostet der Spaß? Jens Wolfram: „Im Tiptopp-Zustand mit allen Papieren und vor die Haustür geliefert gibt's einen Mustang Cabrio von uns ab 30 000 Euro.“ Kein Pappenstil, aber viel billiger als bei einem normalen Händler.

Die Oldie-Jäger finden ihre PS-Kandidaten im Internet und in Zeitschriften. Dazu kommen viele Tipps von einem Netzwerk an

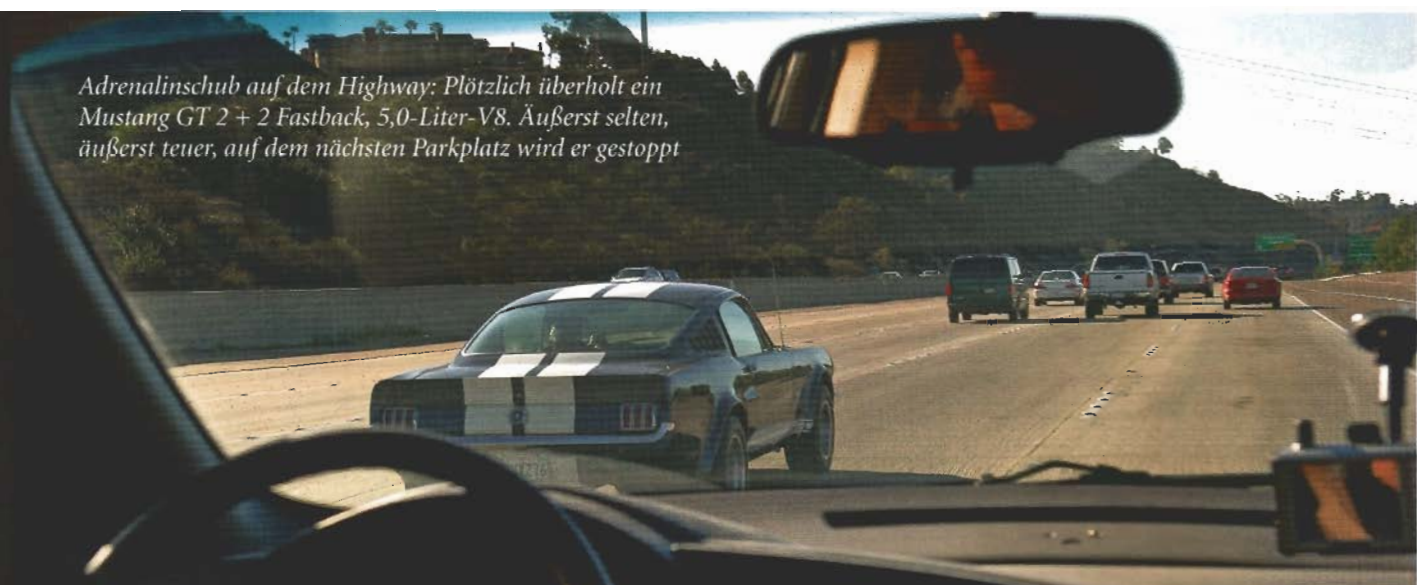
Informanten, das man sich inzwischen aufgebaut hat. Jens Wolfram: „Oft sehen wir interessante Autos im Vorbeifahren in den Vorgärten stehen. Viele Amerikaner sammeln ihre Fahrzeuge geradezu. Kommt ein neues, wird das alte nicht etwa verkauft, sondern einfach irgendwo abgestellt.“

Nächster Tag, neuer Termin. Der Mustang sieht von weitem gut erhalten aus. Beim Blick unter das Fahrzeug folgt dann die Ernüchterung. Huch, da waren doch früher mal Bleche? Na ja, jetzt ist da auf jeden Fall ein Riesenloch. Ein ähnliches Problem taucht auch bei der nächsten Besichtigung auf. Ein schöner MB 560 SL, super Optik, wenig gelaufen. „Mist“, ruft Stefan wieder unter dem Wagen hervor, „der ist auch durch.“ Dann aber das Highlight, obwohl es draußen längst dunkel ist. Mit der Taschenlampe leuchten die Oldie-Jäger in Richtung eines Holzstapels. Eine blaue Plastikplane, eine Cup-Felge, das könnte ein Porsche sein. „Dürfen wir mal?“, fragen sie den Verkäufer. Holzstapel beiseitegeräumt, abgedeckt und – booooh: Steht da ein 911 T Baujahr 1973. Ein bisschen zerpfückt, eine Menge Teile liegen im Wagen herum. Aber die Karosserie ist absolut rostfrei, der Motor klingt gut. Jetzt kommt's auf den Preis an. Kurz gedealt – und man ist sich einig.

23 Uhr, im nächsten Motel. Bei dem Gedanken an den Porsche unter dem Holzstapel schüttelt es Stefan Meyer plötzlich. „Weißt du eigentlich, dass die Radkästen voller schwarzer Spinnen waren? Zum Glück trug ich Handschuhe, aber wenn mich so ein Viech gebissen hätte ...!“

Letzter Tag. Vor ihrem Rückflug schauen Jens Wolfram und Stefan Meyer in Long Beach vorbei. Dort werden die Fahrzeuge, die die beiden Oldie-Jäger gekauft haben, in Container verladen und nach Deutschland verschifft. Liebevoll streicht Jens Wolfram ein letztes Mal über den einen oder anderen Kotflügel, prüft das neue Verdeck des roten Mustang ganz hinten in der Ecke und checkt ein letztes Mal die Papiere.

Jens und Stefan lieben ihre Autos – und deshalb verteilen sie zum Schluss auch wieder Katzenstreu in jedem Fahrzeug, die während der sechswöchigen Überfahrt zuverlässig die Feuchtigkeit aufsaugt. „Oder möchten Sie einen verschimmelten Himmel haben?“



Adrenalinschub auf dem Highway: Plötzlich überholt ein Mustang GT 2 + 2 Fastback, 5,0-Liter-V8. Äußerst selten, äußerst teuer, auf dem nächsten Parkplatz wird er gestoppt

Westsidecars

Kauf von Old- und Youngtimern in den USA und Import nach Deutschland.

Übergabe nach Wunsch. Entweder komplett „aufgebaut“, teilweise restauriert oder im vorgefundenen Zustand.

Erledigung sämtlicher Zoll- und Einfuhrbestimmungen bis hin zur Anmeldung mit „H“-Kennzeichen.

Mitreise möglich (1000 Euro die Woche), um sich vor Ort das Wunschfahrzeug auszusuchen.

Mehr Infos unter: www.westsidecars.de

Selbst importieren macht viel Arbeit

Wer ein Auto aus den USA nach Deutschland importieren will, muss eine Reihe von Vorschriften beachten – und noch einmal tief in die Tasche greifen: So kostet allein der Containertransport über den Atlantik bis zu 1200 Euro, hinzu kommen ab 200 Euro für den Spediteur, der das Fahrzeug vom Hafen vor die Haustür bringt (alternativ dazu Selbstabholung mit Kurzkennzeichen). Dann muss der stolze Besitzer des Oldtimers 6 % des Kaufpreises als Einfuhrumsatzsteuer zahlen, wenn das Fahrzeug älter als 30 Jahre ist. Richtig teuer wird es bei jüngeren Autos: Dann sind 10 % Zoll und 19 % Einfuhrumsatzsteuer fällig. Und weiter geht's: Je nach Modell müssen zwischen 1000 und 2500 Euro an Umrüstkosten gerechnet werden, damit der deutsche TÜV die ersehnte Plakette erteilt. Die behördlichen Bescheinigungen, ein neuer Kfz-Brief sowie die Zulassung schlagen noch einmal mit rund 250 Euro zu Buche.

An Umrüstungsmaßnahmen fallen je nach Modell z. B. an: Scheinwerfer muss Abblendlicht besitzen, Scheinwerferglas/Reflektoren müssen getauscht sowie Rücklichter getrennt abgesichert werden. Rote seitliche Markierungsleuchten müssen durch gelbe ersetzt oder stillgelegt werden. Die Reifen müssen EG-Kennzeichen besitzen. Fahrzeuge ab Baujahr 7/1969 müssen die deutsche Abgasuntersuchung bestehen, ältere Autos sind davon befreit.

Schließlich die Unbedenklichkeitsbescheinigung. Hier wird u. a. geprüft, ob das Fahrzeug als gestohlen gemeldet ist oder ob bereits eventuell ein deutscher Fahrzeugbrief erstellt wurde. An Unterlagen braucht das Kraftfahrt-Bundesamt (Fax: 04 61/3 16 16 50) u. a. den US-Title (entspricht dem deutschen Kfz-Brief) und den Kaufvertrag. In diesem Vertrag müssen unbedingt die Fahrgestellnummer, Fahrzeughersteller, Fahrzeugtyp, Baujahr sowie die Namen des Käufers und des Verkäufers enthalten sein. Und nicht zu vergessen: Datum und Unterschriften.



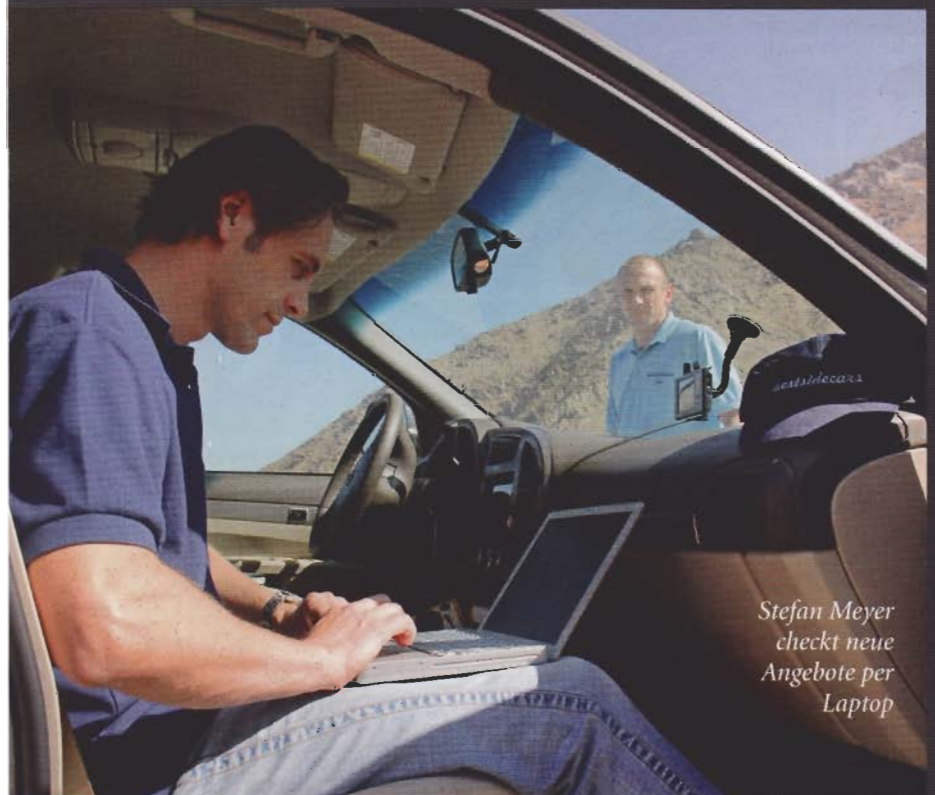
Garagenfund in einem Stadtteil von Los Angeles



Mit dem Lackmesser dem Spachtel auf der Spur



Ein langer Schraubenzieher wird als „Hörrohr“ genutzt



Stefan Meyer checkt neue Angebote per Laptop