



Ein Herz für Italiener

Klein und sehr fein:

Das Heilbronner Oldtimer-Autohaus „Koch Klassik“ unter Inhaber Horst Koch verkauft seit 40 Jahren nicht nur Neu- und Gebrauchtwagen, sondern ist seit 15 Jahren auch ein Mekka für Oldtimer-Liebhaber

im Wirtschaftswunderland Auto. Sohn Horst absolvierte eine Lehre bei der Fiat AG in Heilbronn, verschaffte sich an der Spöhrer Privatschule in Calw das nötige betriebswirtschaftliche Wissen und machte schließlich in Nürnberg seinen Meister. 1982 übernahm er den Betrieb und baute ihn seitdem

über unsere Homepage angebahnt“ erklärt Koch. – Die Liebe und Leidenschaft für klassische Automobile lebt Horst Koch auch privat so überzeugend, dass er mit seinem profunden technischen Know-How für seine Kunden ein überaus glaubwürdiger Berater ist. Und Beratung ist in der Oldtime-

Listenpreis orientiert. Hier arbeitet er u.a. mit der renommierten Firma ddc classic leasing zusammen. Bislang ist die Annahme in Schwaben allerdings noch vergleichsweise gering. Warum? „Das ist nunmal die Eigenart unseres Menschenschlags: Der Schwabe kauft lieber“ meint Horst Koch schmunzelnd.



Zum Thema Oldtimer kam Horst Koch wie so Viele vor ihm:

Durch seine Leidenschaft für Automobile und die seines Vaters. Wer bereits im väterlichen Fiat-, Lancia- und Ferrari-Autohaus Benzinduft geschnuppert hat, der macht Autos häufig auch zu seinem Hobby, besonders wenn sie aus Italien kommen. Die Markenbindung hat das Autohaus allerdings bereits vor Jahren abgegeben; heute werden, je nach Kundenwunsch, Fahrzeuge aller Marken verkauft. War für Horst Koch das Thema Oldtimer lange ein reines Privatvergnügen; ist es mittlerweile zu einem festen und einem besonders geliebten Standbein geworden. Dabei sind Kochs Vorlieben klar definiert:

Bei Vorkriegs-Klassikern gibt er den Engländern aufgrund ihrer Zuverlässigkeit den Vorzug; bei Nachkriegsautos sind es eindeutig die Italiener.

Das kommt nicht von ungefähr: Bereits Mitte der fünfziger Jahre nahm das väterliche Autohaus die Marke Fiat ins Programm, denn die Nachfrage nach den bis dahin vertriebenen Motorrädern der Marke NSU hatte ihren Zenith überschritten:

Wer es sich irgend leisten konnte, fuhr



mit einem feinen Näschen für Trends Stück für Stück aus. 1990 eröffnete er „Koch Klassik“; Ehrensache, dass Koch selbst einen Oldtimer fährt und sich in der Szene engagiert. Sein Lieblingsgefährt ist ein blutrotes Fiat Abarth 2300 S Coupé, mit dem er gerade erst bei der „Württembergische Classic“ als 2. Klassensieger „klassisch“ und mit einem 4. Platz in der Gesamtwertung durchs Ziel fuhr.

■ Klassik und Moderne

Trotz so viel historischer Orientierung ist Koch technisch auf der Höhe der Zeit: Das Internet wird so selbstverständlich genutzt, als habe es nie etwas anderes gegeben. Das hat auch einen praktischen Grund: Nachdem der Oldtimer-Markt ausgesprochen international ist, werden auf diesem Wege sehr viele Kontakte mit in- und ausländischen Kunden und Interessenten geknüpft. Das Internet ist deshalb für „Koch Klassik“ (www.koch-klassik.de) mittlerweile zu einem sehr wichtigen Vertriebsweg geworden. „Wir verzeichnen auf unserer Homepage zwischen 7.000 und 8.000 Zugriffe pro Woche und viele Geschäfte werden zunächst

rei wichtig, ist sie doch alles andere als ein billiges Hobby. Koch rät deshalb: „Man sollte genau wissen, was man sich leisten kann, was geht und was nicht. Der Gedanke, sich einen Oldtimer in schlechtem Zustand billig zu kaufen und dann selbst zu restaurieren, ist häufig Selbstbetrug“ warnt er. Denn: „Wer nach ein paar Jahren tatsächlich mit der Restauration fertig wird, stellt zumeist fest, dass ihn das unterm Strich viel teurer kam, als wenn er gleich ein Auto in sehr gutem Zustand gekauft hätte. Deshalb kann ich nur raten: Kaufen Sie sich lieber einen kleineren Oldie, der dafür aber in perfektem Zustand ist – dann haben Sie gesichert am meisten Freude, und die Kosten bleiben kalkulierbar.“ Zum Kostenthema gehört auch, dass man Oldtimer neuerdings auch leasen kann. „Das ist besonders für Geschäftskunden interessant, wenn die Leasing-Kosten über die Firma laufen, da sie so voll steuerlich absetzbar sind“ weiß Koch. Und was eignet sich besser für Promotion-Zwecke als ein Oldtimer? In dieser Konstruktion ist zudem die private Nutzung ausgesprochen günstig, da sich die private Versteuerung am historischen

Gespür für Trends
Den schwäbischen Geschäftssinn besitzt auch er: Nachdem er erkannt hatte, dass vor allem die Inhaber kleiner und mittlerer Betriebe unverschuldet immer mal wieder in finanzielle Engpässe geraten können, ohne sich an die Hausbank wenden zu können, war der Weg bis zur Gründung einer Autopfandleihe (www.koch-autopfandleihe.de) vor allem für hochkarätige Oldtimer nicht weit. Diese ermöglicht es, diskret und schnell Liquiditätsgengpässe zu überbrücken – gerade in der heutigen Wirtschaftslage ein wichtiges Angebot. Die Auflagen, die Koch dafür erfüllen musste, waren hoch: „Eine Autopfandleihe können Sie nicht mit einem normalen Gewerbe vergleichen. Das ist ein Kreditgeschäft, deshalb sind die gesetzlichen Anforderungen viel höher“ erklärt Koch. Der Vorteil für den Kunden liegt auf der Hand: Bei Koch gibt es keine Schufa-Auskünfte oder Bankauskünfte, die dem Kunden gegenüber seiner Hausbank Probleme bereiten könnten. Es gilt: Absolute Diskretion. Die Fahrzeuge werden geschätzt, angemessen beliehen (30 bis 50 Prozent des Marktwerts) und in der hauseigenen alarmgesicherten Garage sicher geparkt. Ist der Liquiditätsgengpass überwunden, löst der Kunde sein Fahrzeug wieder aus und fährt heim, als wäre nichts geschehen. Auf diese Weise hat sich Horst Koch nicht nur bei seinen Club-Brüdern der Scuderia Schwaben Storico (hier ist er Kleiderwart) sondern in der gesamten Oldtimer-Szene einen exzellenten Ruf erarbeitet: Als vertrauenswürdig, technisch unglaublich beschlagener und der Oldtimerei mit Leib und Seele verschriebener Fachmann. ■