



NR. 05/2011

2. Mai 2011
Postvertriebsstück
Entgelt bezahlt

Magazin Wirtschaft

www.stuttgart.ihk.de | Stuttgart · Böblingen · Esslingen-Nürtingen · Göppingen · Ludwigsburg · Rems-Murr



**Auto: heiß begehrt
seit 125 Jahren**

[Seite 6]

**Stromverträge
richtig ausschreiben**

[Seite 16]

Der Südwesten liebt

Im Automobilsommer 2011 sind die Schwaben ganz bei sich. In der Region leben ganze Wirtschaftszweige von der Liebe



Walter Beck
Redaktion Magazin
Wirtschaft

► Zwischen Mannheim und Stuttgart mag man immer noch streiten, wer das Auto vor 125 Jahren denn nun wirklich erfunden hat. Daimler-Chef Dr. Dieter Zetsche bietet eine salomonische Lösung an. Für ihn ist das Automobil „die erfolgreichste badisch-schwäbische Koproduktion aller Zeiten“.

Motor- und PS-Themen verbinden den Südwesten. Drei führende Automobilkonzerne, ein Netz aus Zulieferern, das weltweit seinesgleichen sucht, hunderttausende von Beschäftigten, die dem Auto ihr Einkommen und ihren Lebensunterhalt verdanken – wahrscheinlich ist das schon Erklärung genug, warum gerade in Baden-Württemberg so viele Zeitgenossen „Benzin im Blut“ haben.

Fortbewegungsmittel und Broterwerb: Ja. Aber für viele ist das Auto offensichtlich viel mehr: Liebhaberobjekt, sorgsam gehüteter Schatz, Visitenkarte der Persönlichkeit. Davon zeugt schon die hohe Zahl der Bastler, die Dichte der Automobilclubs und der Oldtimervereine, die in Baden-Württemberg so hoch ist wie nirgendwo sonst in Deutschland oder Europa.

Ganz besonders gilt dies für die Region Stuttgart. Eine beachtliche Zahl von Unternehmen hat sich hier darauf spezialisiert, die Leistung „sportlicher“ Motoren weiter zu steigern, Kundenwünsche nach einer individuellen Ausstattung zu erfüllen oder alte, historische Autos wieder fahrbar zu machen. Spezialfirmen kümmern sich um den Transport, die Unterbringung oder den Verleih wertvoller Fahrzeuge. Die beiden Stuttgarter Fahrzeughersteller tun viel für die Freunde ihrer zahlreichen Auto-Legenden, und mit dem Meilenwerk in Böblingen verfügt die

Region sogar über eine Art riesengroßer Shopping-Mall für Edelauto-Fans.

„Trotz Wirtschaftskrise wird in diesem Bereich nach wie vor viel Geld ausgegeben“, sagt Tobias Aichele, der im Bereich Rennsport und Auto-Historie Bescheid weiß wie kein zweiter im Südwesten (siehe Interview Seite 10). Auf rund sechs Milliarden Euro beziffert der Bundesverband der Clubs klassischer Fahrzeuge (Deuвет) den jährlichen Umsatz, der in Deutschland pro Jahr rund um den Oldtimer erzielt wird. Und laut dem Verband Deutscher Automobil Tuner (VDAT) werden pro Jahr viereinhalb Milliarden Euro für das Aufpeppen von Karosserien, Reifen, Interieur und Motoren ausgegeben. Unter dem Strich also mehr als zehn Milliarden, die für Lustkäufe rund ums Auto über den Tisch gehen.

Dass alte Autos auch als Geldanlage interessant sein können, zeigt der Oldtimerindex (OTX) der Südwestbank, mit dem das Stuttgarter Institut die Wertentwicklung von 20 Modellen „süddeutscher Hersteller“ seit 2005 abbildet. Mit einem Plus von 64 Prozent in diesen sechs Jahren schlug der Index knapp den Dax (62 Prozent).

Die meisten Unternehmen sind regional verankert

Die meisten Unternehmen, die sich ein Stück vom großen Kuchen des Oldtimermarkts abschneiden möchten, sind regional verankert. So auch der Autorestaurierer Fuhrmann & Schulze in Stuttgart-Weilimdorf – nicht nur, weil rund 80 Prozent der Fahrzeuge in seiner Werkstatt Mercedes-Modelle sind. „Rund die Hälfte unserer Kunden kommen aus der Region“, sagt Markus Fuhrmann, einer der beiden Geschäftsführer.

Ihnen bietet das Unternehmen einen besonderen Service: Ein Oldtimer-Parkhaus, in dem sie ihre kostbaren Gefährte sicher abstellen können. Das Gebäude ist mit einer Alarmanlage gesichert und nur den Besitzern der Oldtimer zugänglich – dies aber an 365 Tagen und Nächten im Jahr.



Foto: C. Swirsky

Präsentation auf der Messe Retro Classic in Stuttgart: Vom

„In der Regel kommen die Kunden mit ihrem Alltagsfahrzeug und tauschen es für ein paar Stunden oder Tage gegen den Oldtimer ein“, sagt Fuhrmann. Ein Aufzug, der mit Fahrzeugen bis Pullman-Größe befahrbar ist, bringt sie in das Stockwerk, in dem ihr Auto abgestellt ist – und nur dort- ►

sein Auto

zu schnellen, alten, in jedem Fall aber individuellen Fahrzeugen.



Tatra 603 wurden zwischen 1956 und 1975 nur 20 000 Stück gebaut. Der stromlinienförmige 8er mit den „drei Augen“ ist besonders gesucht.

hin. Sogar an eine Toilette im Parkhaus ist gedacht. Fuhrmann hat mit dieser Idee offenbar ins Schwarze getroffen: „Von den 75 Stellplätzen sind fast alle belegt.“

Das Hauptgeschäft machen Fuhrmann & Schulze aber mit dem Handel und der Restaurierung historischer Fahrzeuge. Dafür

sind die Stuttgarter europaweit bekannt. Aufträge kommen aus Großbritannien und Italien, aus der Schweiz und den Benelux-Ländern. Sogar einige Veteranen, deren Lack Jahrzehnte unter nahöstlicher Sonne gebleicht ist, finden den Weg nach Weilimdorf.

„Die Aufträge reichen von Reparaturen an einem VW-Käfer bis hin zur Komplettrestoration eines Vorkriegs-Mercedes“, umreißt Fuhrmann die Bandbreite. Dafür zahlen die Kunden 5000 bis maximal ein-einhalb Millionen Euro. Solche spektakulären Aufträge sind allerdings selten. ▶



Foto: KD Busch

Ingo Schulze (li.) und sein Compagnon Markus Fuhrmann (hier mit einem Mercedes 220 A Cabrio) haben aus manch scheinbar hoffnungslosem Fall wieder ein glänzendes Schmuckstück gemacht.

Meist sind es alte Mercedes-Modelle wie der W114, der 190 SL oder die berühmte Ponton-Limousine, die Fuhrmanns 25 Mitarbeiter wieder fahrbereit machen. Bei einer Komplettanierung kann auch das 100 000 Euro kosten“, so Fuhrmann.

Aus rostigem Schrott wird ein funkelnendes Prachtauto

„Viele Fahrzeuge, die zu uns kommen, sind nach herkömmlichen Maßstäben Schrott“, sagt der Firmenchef. Aber die Oldtimerfreunde beurteilen das Objekt ihrer Leidenschaft nach anderen Maßstäben. Sie fragen nicht danach, ob der Wiederverkaufswert eines Oldies die Kosten seiner Restaurierung deckt. „Nach meiner Erfahrung ist das allenfalls beim Mercedes 300 SL der Fall“, so der Unternehmer. Dieser Kult-Wagen wurde in den 50er Jahren als Roadster und in der Version mit Flügeltüren nur in sehr geringer Stückzahl produziert.

An einen besonders bizarren Fall erinnert sich Klaus Kienle, Seniorchef von Kienle Automobiltechnik in Heimerdingen. „Ein russischer Unternehmer schickte uns Fragmente eines Mercedes 540 K, Baujahr 1939“, so Kienle. „Das Fahrzeug war jahrelang in ukrainischer Erde vergraben und entsprechend vom Rost zerfressen.“ Kienles Leute brauchten 12 000 Arbeitsstunden und waren sechs Jahre beschäftigt, um aus dem Schrotthaufen wieder einen fahrbereiten Oldtimer zu machen. „Aber die Kosten wuchsen dem Auftraggeber über den Kopf“, erzählt der Unternehmer. „Schließlich fanden wir einen deutschen Kunden, der bereit war, die rund 600 000 Euro für das Schmuckstück zu zahlen.“

Kienle ist ein Pionier der Branche, seit 27 Jahren am Markt und mit 90 Beschäftigten der größte Autorestaureur weltweit. Zu seinen Kunden gehören Königshäuser, Staatsmänner und Geschäftsleute aller Branchen. Spezialität des Unterneh-



Klaus Kienle gehört zu den alten Hasen der Oldtimerbranche: GmbH am Markt und hat seine Kunden in der ganzen Welt.

mens sind die Mercedes-Modelle 300 SL sowie 600. Pro Jahr saniert das Unternehmen rund 20 Fahrzeuge dieses Typs komplett, insgesamt durchlaufen 400 Autos die Werkstatt in Heimerdingen.

Rundumerneuerung ist ein aufwändiges Geschäft

Eine Rundumerneuerung oft desolater Fahrzeuge ist sehr aufwändig: So wird die Karosserie von allen Einzelteilen befreit, in einem Tauchbad abgelautet und anschließend phosphatiert, um den meist reichlich vorhandenen Rost abzulösen und das Metall gegen neue Korrosion zu schützen. Wenn Löcher geschlossen und zerfressene Stellen ausgebessert sind, kommt neuer Lack auf die Karosserie – ein Schritt, den die Restaurierer als einzige Arbeit nicht selbst ausführen, sondern meist an spezialisierte Lackierereien vergeben – auch solche gibt es in der Region. Schließlich müssen noch sämtliche Teile der Inneneinrichtung, des Fahrgestells und ▶

bis zu 80% Energie einsparen
... durch Beleuchtungssanierung

www.superlicht.de



Unfälle vermeiden!
Sichere Elektroinstallationen

www.e-check-prüfungen.de





Foto: www.fine-images.de

Seit 27 Jahren ist er mit seiner Kienle Automobiltechnik

natürlich des Motors überholt oder ausgetauscht werden. Wenn Ersatzteile nicht mehr beim Hersteller oder in Internet-Börsen erhältlich sind, fertigt man sie in der eigenen Werkstatt oder Sattlerei neu an.

Auch manche „normale“ Autowerkstatt hat die Wiederherstellung historischer Autos zum zweiten Standbein ausgebaut. So die Car Wax Group in Göppingen. Dort werden nicht nur Sonderfahrzeuge für den Messebau ausgerüstet, sondern auch Klassiker solch unterschiedlicher Marken wie Mercedes, Hanomag und Ferrari wieder aufgemöbelt. „Die Oldtimer sichern im Winter unser Geschäft und die Arbeitsplätze für unsere zehn Leute“, sagt Inhaber Thomas Garba. Das Verhältnis zu den Kunden sei ebenso familiär wie zu den Lieferanten – überwiegend erfahrene Spezialisten, die zum Teil schon im Rentenalter sind und manche Oldtimer noch aus ihrer aktiven Zeit kennen. „Den Jungen ein so großes Wissen anzutrainieren, ist schwierig“, sorgt sich Garba.

Schließlich profitiert auch das Speditionsgewerbe von der Freude an alten Autos: Jutta Planitzer hat sich mit ihrem „Classic Car Service“ in Schwieberdingen auf den Transport historischer Fahrzeuge spe- ▶



Foto: KD Busch

Car-Wax-Chef Thomas Garba mit einem Hanomag-Klassiker der Feuerwehr. Das betagte Nutzfahrzeug ist nicht das einzige, das der Göppinger in seiner Werkstatt wieder aufrichtet.

175,-€
monatl. Rate¹



Der Auris Edition.

Eine Geschäftsfahrt kann so unglaublich günstig sein.

Auris Edition 1,33-l-Dual-VVT-i, 5-Türer, 6-Gang-Schaltgetriebe. Verbrauch in l/100 km kombiniert 5,9-5,8 (innerorts 7,2-7,1/außerorts 5,1), CO₂-Emissionen kombiniert 136-135 g/km nach dem vorgeschriebenen EU-Messverfahren.

Die Ausstattungshighlights:

- CD/MP3 Audiosystem mit AUX-IN/USB • 16"-Leichtmetallfelgen • Zwei-Zonen Klimaautomatik • Akustische Einparkhilfe hinten und vieles mehr.

Unser Fuhrpark-Leasing-Angebot der Toyota Leasing GmbH für alle gewerblichen Kunden, exkl. MwSt. Leasingsonderzahlung: 0,00,- €, Vertragslaufzeit: 36 Monate, Gesamtleistung: 30.000 km, 36 monatl. Raten à 175, €.

¹⁾ Ein Angebot der Toyota Leasing GmbH. Nur bei teilnehmenden Toyota Vertragshändlern.

Auf Basis der UPE des Herstellers zzgl. Überführungskosten, exkl. MwSt. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.06.2011.

toyota.de

Nichts ist unmöglich.
Toyota.

Toyota Zentrum AHZ GmbH Stuttgart · Heilbronner Str. 269 · Stuttgart · Tel. 0711/644940

Toyota Zentrum AHZ GmbH Filderstadt · Felix-Wankel-Str. 44 · Filderstadt · Tel. 0711/12852-500

AVS Autohaus GmbH · Wanne 5 · Backnang · Tel. 07191/95275-0

Weller Automobile GmbH · Eisentalstr. 9 · Waiblingen · Tel. 07151/975048-0

West-Garage Heinz Buchenroth GmbH · Schwieberdinger Str. 79 · Ludwigsburg · Tel. 07141/464077

ath-autohaus temiz & hocke gmbh · Paul-Ehrlich-Str. 3 · Leonberg-Höfingen · Tel. 07152/357680

Goos GmbH · In der Au 22 · Nürtingen · Tel. 07022/62454

INTERVIEW

„2011 erwarte ich einen neuen Boom“



Tobias Aichele,
Geschäftsführer der Solitude GmbH und Kommunikations-Profi, organisiert Events um historische Autos und ist Herausgeber des Motorsport-Infobriefs „Im Schalensitz“.

► Herr Aichele, seit vielen Jahren dreht sich Ihr Leben um historische Fahrzeuge und Rennsport. Wie entsteht eine solche Leidenschaft? Von Hause aus hatte ich keineswegs Benzin im Blut. Bis zu meinem 18. Geburtstag habe ich alles Benzinbetriebene nur belächelt – ich war ein begeisterter und ehrgeiziger Radfahrer. Dann aber hat es mich getroffen wie ein Donerschlag.

► Und wie kam das so plötzlich?

Ich bekam den alten Opel Kadett B meiner Eltern, ohne TÜV, und habe diesen hergerichtet. Richtig los ging es aber ein Jahr später, als ich in einem Museum in Italien eine alte Rennmaschine vom Typ Moto Parilla sah. Ich kaufte das Motorrad und meldete mich bei einem Veteranenrennen auf dem Nürburgring an.

► So einfach, ganz ohne Rennerfahrung?

Ja, und dabei war die Maschine nicht einmal fahrbereit. Ich habe sie in den VW-T3-Campingbus meiner Mutter gepackt und bin an den Nürburgring gefahren. Dort waren die anderen Fahrer von der kleiner Italienerin so fasziniert, dass sie mir vor Ort geholfen haben, das Motorrad wieder aufzumöbeln. So konnte ich das Rennen mitfahren und habe gar nicht einmal so schlecht abgeschnitten.

► Wie ging es weiter?

Mein Studium habe ich mir als Test- und Fotograf für die Motorradzeitschrift PS finanziert. Dies ebnete mir den Weg in die Redaktion der Stuttgarter Motorpresse. Nach neun Jahren in verschiedenen Funktionen bis hin zum stellvertretenden Chefredakteur folgte dann der Wechsel in die Porsche-Presseabteilung, als Chef der Inlandspresse.

► Sie haben hier schätzungsweise vier Regalmeter Hochglanz-Bände über Porsche stehen...

.. von denen ich mehrere Bücher selbst geschrieben habe – wie auch andere über große Rennfahrer-Legenden. Meine Faszination für historische Fahrzeuge und den Rennsport hat nicht mit Porsche angefangen.

► Als Enthusiast und Unternehmer haben Sie dann die Solitude-Rennstrecke wiederbelebt...

Ja, mit der großen Jubiläumsveranstaltung „100 Jahre Solitude-Rennen“ rund um Schloss Solitude im Jahr 2003 und dem Revival „50 Jahre Rallye Solitude“ im Folgejahr. Heute bin ich unter anderem für die Kommunikation und die Sonderthemen der „Hockenheim Historic – in Memory of Jim Clark“ sowie der „Württembergischen Classic“ verantwortlich.

► Wie finanzieren sich solche Oldtimer-Veranstaltungen?

Zunächst einmal aus der Startgebühr, die jeder Teilnehmer zahlt. Vor allem aber durch die Einnahmen aus dem Sponsoring – ohne Sponsoren geht in diesem Geschäft gar nichts. Auf den Rennstrecken spielen auch die Eintrittsgelder eine Rolle.

► Oldtimer und Rennen sind teure Beschäftigungen – und nicht gerade lebensnotwendig. Hat die Branche unter der Wirtschaftskrise gelitten?

Einen Dämpfer mag es gegeben haben. Aber Sie dürfen nicht vergessen, dass wir in diesem Bereich von einem sehr hohen Niveau kommen. Trotz Wirtschaftskrise wird in diesem Bereich nach wie vor viel Geld ausgegeben. Im Jahr 2011 erwarte ich einen erneuten Boom in diese Art der Sachwerte. Der Trend geht zu hochpreisigen Klassikern, die in kleiner Stückzahl gebaut wurden, zu geschichtsträchtigen Rennfahrzeugen und zu unrestaurierten Klassikern mit Patina. Auch besondere klassische Motorräder ziehen im Preis deutlich an.



Jutta Planitzer beim Verladen eines Alvis Firefly: Die Unterneh...

zialisiert. Offenbar mit Erfolg: Rund 600 Automobile befördern die zehn Mitarbeiter des Unternehmens im Jahr – seien es Scheunenfunde auf dem Weg in die Werkstatt oder top-restaurierte Prachtstücke, die zu einem Rennen oder einer Ausstellung gebracht werden.

Im vergangenen März hatte Jutta Planitzer Hochsaison: 120 Fahrzeuge mussten

ANZEIGE

STADLER
Herzschlag für Strategie & Kreativität

Die **Querdenker-**
Agentur für den **Mittelstand**
stadlerquersiders.de

zur Oldtimer-Messe Retro Classics auf das Stuttgarter Messegelände gebracht werden. Ein Maserati, den das Team kürzlich befördert hat, war zuvor für einen siebenstelligen Betrag restauriert worden. „Die Kunden vertrauen uns hohe Werte an, und deshalb müssen wir mit besonderer Sorgfalt vorgehen“, sagt die Inhaberin. So gibt es besondere Verzurrtechniken für Oldtimer, damit etwa die empfindlichen Weißwandreifen nicht durch Haltegurte beschädigt wer- ►



merin hat sich auf den Transport von Oldtimern spezialisiert.

den, besonders heikle Stellen werden mit Lammfell gepolstert. „Beim Verladen der Fahrzeuge tragen wir grundsätzlich weiße Handschuhe“, so die Chefin.

Die meisten Oldtimer-Werkstätten und Bastler in der Region beschäftigen sich vor allem mit einer Marke: Mercedes-Benz. Das liegt nicht nur an der regionalen Verankerung des Weltkonzerns, sondern auch daran, dass Daimler als Erfinder des Autos viel Wert auf die Traditionspflege legt. Im Mercedes-Benz Classic Center in Fellbach werden rund 40 000 Original-Ersatzteile für historische Modelle vorrätig gehalten, außerdem kann man in Fellbach einen alten Daimler kaufen oder reparieren lassen. Daneben spielt bei den Oldtimer-Freunden natürlich auch Porsche eine Rolle – vor allem mit seinen Modellen aus der 911er Serie. Freude am Auto – das heißt aber nicht nur Nostalgie. Kultautos gibt es auch in modern, und das bedeutet in der Regel: Kraftvolle Motoren, luxuriöse Ausstattung, in jedem Fall aber ein individuelles Äußeres. So hat sich eine ganze Reihe von Tuning-Unternehmen darauf spezialisiert, die Motoren von Autos, die leistungsmäßig ohnehin schon in der Oberliga spielen, noch etwas mehr aufzupeppen.

Der Porsche-Tuner Tech Art kennt sich in diesem Metier bestens aus. Das Unternehmen ist seit 24 Jahren am Markt und



Alexander Kienborn vom Leonberger Porsche-Tuner Tech Art kennt seine Kundschaft bestens.

beschäftigt in der Leonberger Zentrale 70 Mitarbeiter. Seiner Klientel bietet Tech Art feste Tuning-Pakete an. So kann man die Leistung eines Porsche Panamera Turbo von 500 PS auf 580 steigern, den aktuellen 911 Turbo auf 620. Beim 911er GT2 sind maximal sogar 700 PS möglich. „Leistungssteigerungen werden häufig nachgefragt“, sagt Unternehmenssprecher Alexander Kienborn.

„Aber auch das Angebot für die Innenausstattung sowie unsere Exterior-Programme laufen sehr gut.“

Diese Programme heißen „Magnum“, „GT Street“ oder „Grand GT“ und sind für Porsche-Modelle wie den Cayenne, den 911er oder den Panamera konzipiert. Sie umfassen Spoiler oder breitere Radkästen, mit denen Aerodynamik und Straßenlage ▶

R.I.E.M.P.P.
Industrieservice Elektrotechnik GmbH

**Professionelle Beleuchtung
für Verwaltung, Gewerbe und Industrie**

Büro- und Arbeitsplatzbeleuchtung

Jetzt vom regionalen Fachbetrieb
umrüsten lassen und profitieren!

www.super-licht.de



Foto: KD Busch

Andreas Schwarz mit einem Gemballa Mirage: Der Sportwagen-Tuner kam durch die Wirtschaftskrise nur kurz ins Schlingern. Mittlerweile geht es wieder mit Vollgas weiter.

DER FIAT DUCATO.

ab **13.990 €¹**

zzgl. MwSt. und 680 € Überführungskosten
Angebot nur für gewerbliche Kunden.



Abb. zeigt Sonderausstattung

Ihr Fiat Professional Händler:

Autohaus Kummich GmbH
Margarete-Steffl-Str. 11 - 73457 Aalen
Nördlinger Str. 24 - 73441 Bopfingen
Aufhausener Str. 25 - 89520 Heidenheim
Ulmer Str. 42 - 73037 Göppingen
Plochingen Str. 2 - 73257 Köngen
Im Buchhorn 1 - 74549 Michelfeld
www.kummich.de



PROFESSIONAL

¹ Aktionsangebot für den Fiat Ducato Kastenwagen 28 L1H1 100 Multijet. Angebot nur für gewerbliche Kunden zzgl. MwSt. und 680 € Überführungskosten, gültig bis 30.06.2011. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen.

IHK-TIPP

HOCHSAISON FÜR AUTONARREN: DER AUTOMOBILSOMMER 2011

Mit mehr als 200 Events rund um die Themen Auto und Mobilität feiert Baden-Württemberg die Erfindung des Automobils vor 125 Jahren. Der Automobilsommer 2011 erstreckt sich über genau 125 Tage - vom 7. Mai bis zum 10. September. Beteiligt sind Städte und Gemeinden, Forschungs- und Bildungseinrichtungen, gemeinnützige Organisationen und Unternehmen sowie Kunst- und Kultureinrichtungen. Hier einige der Highlights in der Region:

07. Mai 2011: Auftaktveranstaltung auf dem Stuttgarter Schlossplatz mit einer Technologie- und Innovationsausstellung der Hersteller aus Baden-Württemberg sowie dem Wettbewerb „Stuttgart sucht das Super-Auto“: 125 besondere Privatfahrzeuge werden prämiert.

08. Mai 2011: „Geburtstagscorso“ durch die Stuttgarter Innenstadt mit 125 Fahrzeugen

von Mercedes-Benz, Porsche und Audi. Zu sehen sind alte und neue Autos und zum Teil auch Prototypen künftiger Modelle.

9.-13. Juni 2011: „Zeitreise Remstal“ in acht Städten des Remstals, beginnend in Schorndorf. Zum Programm gehören Erlebnis-Stadt-führungen, Theateraufführungen, Oldtimer-Events, Ausstellungen, Vorträge, E-Mobilität zum Ausprobieren.

23./24. Juli 2011: Solitude Revival mit großer Oldtimer-Parade, Präsentation historischer Fahrzeuge und Renndemonstrationen auf dem historischen Solitude-Ring.

 Mehr Info: www.automobilsommer2011.de
www.tourismus-bw.de/themen/automobilsommer-2011
www.messe-stuttgart.de/automobilsommer

des Fahrzeugs verbessert werden soll, sowie auch ästhetische Maßnahmen – etwa verschiedene Zierteile oder Doppelauspuffstutzen aus Edelstahl. Wie Kienborn betont, führt TechArt Windkanaltests in Zusammenarbeit mit der Uni Stuttgart durch. Die veredelten Fahrzeuge durchliefen die gleichen Sicherheitstests wie beim Hersteller.

„Jeder möchte gerne ein Einzelstück besitzen“, beschreibt Kienborn die Motive seiner Kunden. „Sie möchten sich selbst in ihrem Fahrzeug wiederfinden.“ Das gilt natürlich auch für die Innenausstattung. Allein beim Lenkrad gibt es Vorlieben für verschiedene Größen, Dicken und Materialien: Lenkradbezüge werden zum Beispiel aus Alcantara-Microfaser oder verschiedenen Sorten Leder gefertigt. Die TechArt-Fachleute weisen nur solche Wünsche ab, die den Boden der Legalität verlassen: „Selbstverständlich verwenden wir keine Materialien aus geschützten Tieren wie etwa Krokodille“, so Kienborn.

„Es gibt nur wenige Kundenwünsche, die wir nicht erfüllen“, sagt auch Andreas Schwarz, Inhaber der Schwarz Automotive Engineering GmbH. Der Unternehmer

aus Neidlingen hat kürzlich den Leonberger Porsche-Tuner Gemballa aus der Insolvenz übernommen. Schwarz berichtet von einem Auftrag zum Umbau einer Maybach-Limousine. Der Luxuswagen sollte zu einem Mittelsitzer gemacht werden. „Dazu hätte die Kardanwelle verlagert und umgelenkt werden müssen“, erklärt der Unternehmer. Dies erwies sich technisch als zu schwierig – und zu teuer, selbst für den vermögenden Auftraggeber.

Die Wünsche der Kunden reichen bis zur Farbe der Gurte

Schwarz hat seine Kunden in der ganzen Welt. Königsfamilien aus Arabien, Geschäftsleute aus Russland und China lassen ihre Luxuskarossen vom Typ Bugatti, Maybach oder SLR McLaren in Neidlingen veredeln oder tunen. „Die Vorstellungen sind meist sehr konkret und reichen bis zur Farbe des Sicherheitsgurts“, berichtet der Unternehmer. In solchen Fällen, die die Fahrzeugsicherheit berühren, arbeitet er mit zertifizierten Spezialfirmen zusammen. Beliebt sind auch Accessoires aus neuen

Materialien wie Carbon im Innenraum. Auf diesem Feld verfolge man sogar eigene Entwicklungen, sagt Schwarz, bleibt hier aber zugeknöpft: „Die Experimente gehen in Richtung bessere Nutzungsmöglichkeiten des Materials“, verrät er nur.

„Die Wirtschaftskrise hat uns Ende 2008 einen schweren Einbruch beschert“, erinnert sich Andreas Schwarz. „Ein Vierteljahr lang gab es praktisch keine Aufträge.“ Für die erfolgsverwöhnte Branche, die bis dahin von keiner Krise etwas gespürt hatte, war dies ein Schock. Mittlerweile laufen die Geschäfte wieder gut, ohne jedoch das alte Niveau erreicht zu haben. Schwarz zweifelt daran, ob dies je wieder der Fall sein wird. „Die Kunden sind vorsichtiger geworden. Das haben wir jetzt wieder bei den Unruhen im arabischen Raum gemerkt.“ Trotzdem macht sich der Firmenchef keine Sorgen um die Zukunft. „Selbst auf dem Höhepunkt der Krise war die Existenz meines Unternehmens nie gefährdet.“

Auf die Autofreunde in Baden-Württemberg und anderswo kann man sich eben verlassen. ◀



Unser Jubiläum – Ihr Vorteil: der Viano jetzt zum Jubiläumsszins von nur 1,25 %!

- Variables Innenraumkonzept mit drei Ausstattungslinien und drei Fahrzeuglängen
- BlueEFFICIENCY Paket mit ECO Start-Stopp-Funktion
- Wirtschaftliche und verbrauchsreduzierte EU5-CDI-Dieselmotoren
- Neues Komfort-Fahrwerk

Sichern Sie sich jetzt unseren Jubiläumsszins für einen Viano TREND EDITION 2.2 CDI^{2,3}

1,25 %¹

125! Jahre Innovation



Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Niederlassung Stuttgart

Mercedesstraße 102 • Heilbronner Straße 339 • Hallschlag 65

Böblingen-Hulb, Wolf-Hirth-Straße 28 • Leonberg, Görlitzer Straße 1 • Telefon 07 11/2590-2590 • www.stuttgart.mercedes-benz.de

¹Angebot gültig vom 1.1.-30.6.2011 für Neu- und Bestandsfahrzeuge. ²Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert: 10,0-10,2/6,8-7,0/8,0-8,2 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert: 211-216 g/km. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen verschiedenen Fahrzeugtypen. ³Kaufpreis ab Werk 39.425,- €; Anzahlung 9.805,81 €; Gesamtkreditbetrag 29.619,19 €; Gesamtbetrag 30.593,05 €; Laufzeit 36 Monate; Gesamtleistung 45.000 km; Sollzins gebunden p.a. 1,24 %; effektiver Jahreszins 1,25 %; Schlussrate 22.349,05 €; mtl. Plus3-Finanzierungsrate 229,- €. Ein zeitlich begrenztes Plus3-Finanzierungsbeispiel der Mercedes-Benz Bank AG. Gültig für alle ausgewiesenen Aktionsfahrzeuge.