

# Toffen - Mekka der Oldtimer-Fans

**OLDTIMER** | Das Gürbetal Dorf Toffen ist im In- und Ausland die Adresse für Liebhaber alter Fahrzeuge: Gleich zwei Händler gibt es. Einer davon, Reinhard Schmidlin, führt seit langem auch Auktionen durch. Er erläutert für den «Bund», wer kommt und wie funktioniert.

INTERVIEW: RAINER SCHNEUWLY

«BUND»: Herr Schmidlin, kürzlich fand in Ihrer Oldtimer-Galerie die Frühlingsauktion mit mehr als 100 Fahrzeugen statt. Wie verlief sie?

REINHARD SCHMIDLIN: Wir sind zufrieden; 70 Prozent der Fahrzeuge haben wir verkauft. Schade war, dass wir zwei ziemlich teure Autos, zwei Mercedes 300 SL (im geschätzten Wert von 295 000 bis 315 000 respektive 360 000 bis 380 000 Franken, Anm. d. Red.) nicht verkaufen konnten. Bei anderen Auktionen gelang uns das jeweils. Allerdings haben wir nun nach der Auktion für den einen Mercedes einen Käufer gefunden, für den anderen eventuell auch.

Wer kauft bei Ihnen Oldtimer? Reiche Leute?

Nein. Im Auktionskatalog finden Sie ja auch Autos mit einem Schätzwert von 5500 Franken. Viele Käufer sind Normalverdiener, die sich einen Oldtimer leisten, weil sie daran Freude haben. Reich ist etwa jener Kunde aus dem östlichen Mittelmeerraum, der auch an der letzten Auktion wieder Autos für einige 100 000 Franken erworben hat.

Im Auktionskatalog finden sich eher bescheidene Autos, die sehr teuer sind, aber auch schnelle Sportwagen, die vergleichsweise günstig zu haben sind. Was macht den Wert eines Oldtimers aus?

Der Zustand ist das Hauptkriterium. Eine Rolle spielt auch die Geschichte eines Autotyps. Hat er beispielsweise Renngeschichte geschrieben? Auch die Stückzahl ist von Bedeutung und zudem die Nachfrage. Der Mercedes 300 SL zum Beispiel ist wirklich ein gesuchtes Fahrzeug. Dass wir die beiden nicht verkaufen konnten, liegt offenbar daran, dass meine Interessenten an der Auktion einfach nicht gewillt waren, den geforderten Preis zu zahlen.

Jedes Fahrzeug im Auktionskatalog ist mit einem geschätzten Wert versehen. An der Auktion gingen aber viele Autos unter diesem Wert weg. Wieso?

Wenn zuwenig Personen anwesend sind, welche wirklich dieses oder jenes Auto wollen, kommt es zu keinem Sich-gegenseitig-Überbieten. Dann ist auch kein guter Preis herauszuschlagen. In diesem Fall muss der Einlieferer des Autos entscheiden, ob er einverstanden ist, dass es unter dem vorher vereinbarten Minimalpreis weggeht. Es ist eine Spezialität von uns, dass in Toffen viele Verkäufer anwesend sind. In diesem Fall können wir gleich während der Auktion entscheiden, ob ein bestimmtes Auto nun doch schon für 45 000 statt für 50 000 Franken einen neuen Besitzer bekommt.

Kommt es vor, dass ein Käufer im Nachhinein den Preis anfährt?

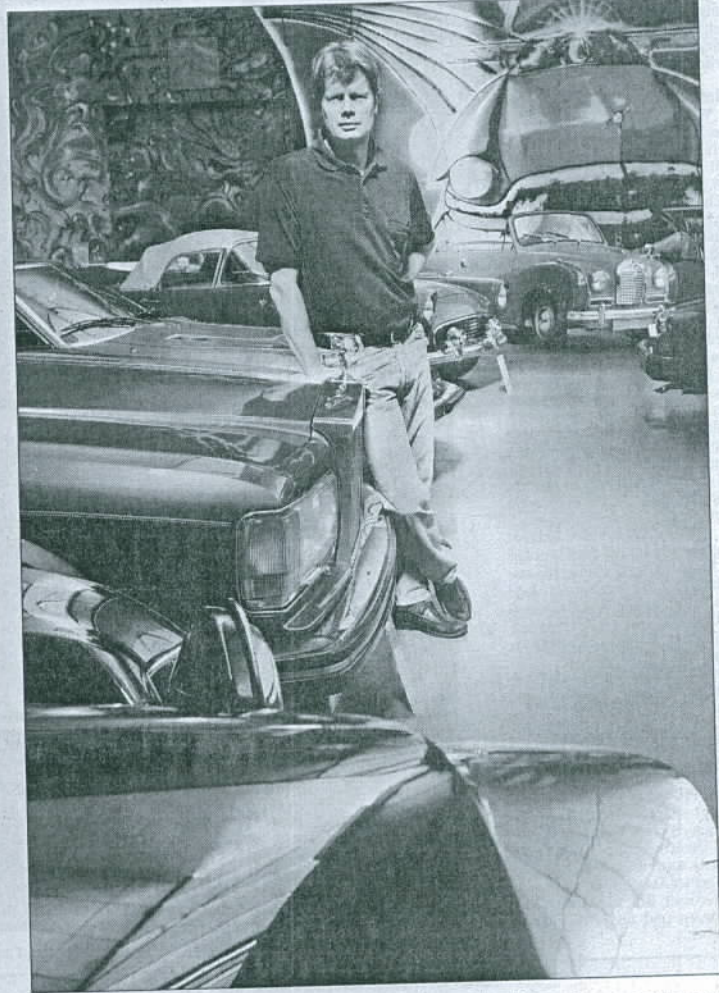
Es gibt dann und wann Diskussionen, doch sehr selten. Und wenn es Probleme gibt, versuchen wir im Gespräch eine einvernehmliche Lösung zu finden.

Stellt sich zuweilen ein Auto nach Einlieferung als schlechterer Zustand als versprochen heraus?

Wenn das so ist, verstehen wir das Auto mit den richtigen Angaben und fügen im Katalog eine Korrektur an. Und der Auktionator gibt die Korrekturen bekannt. Wenn wir den Katalog zusammenstellen, haben wir viele Autos noch gar nicht gesehen und sind insofern auf die Ehrlichkeit unserer Einlieferer angewiesen.

Verdienen Sie Ihr Geld mit den Auktionen oder mit dem ganzen Drum und Dran?

Wir verdienen unser Geld mit dem Kauf und Verkauf von Fahr-



Reinhard Schmidlin inmitten einiger der Oldtimer, mit denen er handelt.

STEFAN ANDEREGG

zeugen, aber nicht nur an den Auktionen, sondern das ganze Jahr über. Unsere Ausstellung wird ständig wieder mit neuen Autos ergänzt. Die Auktionen kurbeln aber das Geschäft an. Die museumsartige Ausstellung der Autos und der Jukeboxen fürs breite Publikum bringt uns – finanziell gesehen – nicht viel ein. Vor 18 Jahren, beim Start, war das anders.

Was verdienen Sie an einem verkauften Auto?

Das steht in unseren Auktionsbedingungen: Der Käufer zahlt den Hammerpreis plus zwölf Prozent Aufgeld, der Einlieferer erhält den Hammerpreis minus elf Prozent. Also gehen 23 Prozent des Preises an uns.

Dann ist also der Auktionspreis für ein Auto gar nicht der eigentliche Verkaufspreis.

Genau.

Was hält Sie am meisten in Atem: Die Vorbereitung einer Auktion, die Nachbereitung, die Auktion selber?

Die Auktion selbst ist eine eingespulte Sache. Das A und O meiner Tätigkeit ist die Akquisition der Fahrzeuge, so dass ein attraktives, abgerundetes Angebot zustande kommt. Insofern ist es also die Vorbereitung.

Welches Verhältnis hat Ihre Galerie zu Toffen?

Ich habe den Eindruck, dass sich die Bevölkerung an den Auktionsbetrieb gewöhnt hat. Ich denke, dass sie anerkennt, dass wegen der Oldtimer-Galerie Toffen und das Gürbetal in der Schweiz etwas bekannter sind.

## Die Oldtimer-Galerie

Vor achtzehn Jahren begann der heute 45-jährige Reinhard Schmidlin zusammen mit einem Kollegen im ehemaligen Denner-Zentrallager in Toffens Industriequartier mit dem Handel mit Oldtimer-Fahrzeugen. Seit elf Jahren führt er Auktionen durch, wie sie ihm zufolge hierzulande höchstens hin und wieder von Firmen wie Sotheby's oder Christie's in Gené organisiert werden. Seine Kundschaft kommt hauptsächlich aus der Schweiz, Deutschland und den Benelux-Staaten. An der kürzlich durchgeführten Frühlingsauktion beteiligte sich aber auch ein potentieller Käufer aus dem östlichen Mittelmeerraum, der gleich mehrere Autos per Telefon erwarb. Auch aus Übersee boten zwei Personen per Draht. 30 bis 35 Prozent der Autos seien ins Ausland gegangen, sagt Schmidlin. Etwa 14 000 Namen umfasst seine Kundenkartei. Nur bei etwa 1000 handle es sich aber auch wirklich um potenzielle Käufer.

Für Käufer – und Neugierige

An den zwei Auktionen pro Jahr gelangen jeweils etwa hundert Fahrzeuge zur Versteigerung. Die Auktionen ziehen viele Schaulustige an, weshalb sie auch ein bisschen wie ein Volksfest daherkommen – mit Bier und Bratwurstand vor der Oldtimer-Galerie und Cüpli-Bar in der Auktionshalle. Etwa 100 Personen seien es, welche wirklich ein Fahrzeug kaufen wollten,

sagt Schmidlin. Neugierige brauchen aber nicht zu warten bis zu einer Auktion, wenn sie Oldtimer sehen wollen: Für einen kleinen Eintrittspreis sind die Fahrzeuge von Dienstag bis Sonntag von 10 bis 18 Uhr wie Kunstwerke in einer Galerie – deshalb der Name – in Toffen zu bestaunen. An die Oldtimer-Galerie angeschlossen ist eine Jukebox-Sammlung. Nachdem Schmidlin das angegliederte Restaurant verpachtet hat und die Motorradabteilung verkaufte, zählt die Galerie heute noch dreieinhalb Arbeitsplätze. Der Handel mit Oldtimern habe nach wie vor zunehmende Tendenz, sagt Schmidlin; die Anzahl Besucher seiner Galerie hingegen nehme nicht mehr zu. Schmidlin fährt selber einen familientauglichen Chrysler Voyager. Oldtimer fährt er auch, aber um sie zu testen. «Wir müssen ja wissen, wie sie in Schwung sind, bevor wir sie verkaufen.»

Konkurrenz gleich nebenan

Nicht zu verwechseln ist die Oldtimer-Galerie mit der benachbarten Oldtimer Garage Bern Ltd., welche auch mit klassischen Autos handelt, aber seit 1993 – der Rezession – keine Auktionen mehr durchführt. Geschäftsführer Albrecht G. Guggisberg begann schon 1968; spezialisiert ist er auf Ferraris. Auch seine Ausstellung ist öffentlich zugänglich.

Im Internet: [www.oldtimergalerie.ch](http://www.oldtimergalerie.ch) und [www.classicars.thelibrarypages.ch](http://www.classicars.thelibrarypages.ch)