

# CLASSIC DRIVER

## „Autos suchen sich ihre Besitzer“ - Harry Utesch über Erfahrung und Berufung

### Lead

Wenn man seit über 30 Jahren erfolgreich mit Klassikern handelt, dann ist nicht nur Erfahrung, sondern auch Berufung im Spiel. Harry Utesch schätzt die Vielfalt. Classic Driver wollte wissen, was den Gründer von DLS Automobile bewegt.

Die Ausstellungsfläche von DLS Automobile in Fellbach bei Stuttgart breitet auf mehreren tausend Quadratmetern die ganze automobiler Vielfalt aus. Zum Bestand von Gründer und Inhaber Harry Utesch gehören rund 180 Fahrzeuge. Neben einigen seltenen Porsche-Modellen und Supersportwagen wie dem Lamborghini Gallardo sind auch spezielle Verlockungen wie ein Opel Diplomat B V8 oder ein Renault Alpine A610 V6 Turbo vertreten. Mit im Team von DLS Automobile ist auch Tochter Susen, eine Wirtschaftspsychologin mit Benzin im Blut. Auch bei Klassiker-Rallyes sind Vater und Tochter ein Gespann.



### Was ist Ihre früheste Erinnerung an Autos?

Die intensivste frühe Erinnerung war die Begegnung mit einer AC Cobra 427, die auf mich ahnungslos und mit Murmeln spielenden Bengel zufuhr. Ich hatte das erste Mal Angst vor einem Auto, allein wegen des V8-Grollens.

### Wie kam es, dass Sie sich für einen Beruf, der mit Automobilen zu tun hat, entschieden haben?

Ich komme eigentlich aus dem Maschinenbau. Der Auslöser für meinen heutigen Beruf waren sechs „alte“ Autos, die ich im Laufe der Jahre zusammenkaufen, aber längst nicht zulassen und fahren konnte mit Anfang zwanzig und Dauerebbe in der Kasse. Um nicht jedes Mal diesen Canossa-Gang zur Zulassungsstelle für Drei-Tages-Kennzeichen - damals drei, nicht fünf wie heute - gehen zu müssen, meldete ich den Handel als Gewerbe an. So war der Weg für dauerhafte rote Händlernummern frei. Alles Weitere ging seinen Weg und ist nach 34 Jahren längst Geschichte.



### Was fasziniert Sie an Autos?

Ich bin Technik-Freak. Mich interessiert daher primär die Konstruktion eines Autos. Seine Formen sind *nice to have*, aber für mich nicht entscheidend. Ein technisch faszinierendes Fahrzeug kann meinetwegen aussehen wie ein Schuhkarton. Ein wunderschönes Design von Frua oder ein Touring-Coupé dagegen schaue ich mir gerne an. Ohne herausragende technische Merkmale jedoch reizt mich die Fahrt damit nicht.

### Nach welchen Kriterien wählen Sie die Automobile in Ihrem Showroom aus?

In erster Linie müssen sie erstmal mir selbst gefallen. Sie müssen mich ansprechen, oder es reizt mich ein noch nicht erlebter Fahreindruck – was inzwischen selten vorkommt. Es gibt kaum noch Fahrzeuge, die ich noch nicht fahren durfte. Aus der Vergangenheit habe ich gelernt, dass ich mit diesem Konzept am besten klar komme: Wenn der „neue“ Wagen mir gefällt, finde ich über kurz oder lang jemanden, dem es auch so geht.



### Gibt es Marken, zu denen Sie besonders tendieren?

Porsche ist klarer Favorit. Aber auch fast schon langweilig perfekt. Vor allem die frühen Baujahre bis circa 1990, in denen die zeitgleich gebauten Konkurrenten des 911 noch viel größere Distanz zum Musterschüler von Porsche hielten.

### **Welche Attribute muss ein Klassiker besitzen, um von Ihnen in den Bestand aufgenommen zu werden?**

Ich liebe praktisch alle alten Autos, daher habe ich keine Präferenzen in Bezug auf Herkunft, Stammbaum, Name, Leistung und Größe oder Art. Vom Unimog bis zum GM Futurliner, von AC bis Zagato und vom Monoposto bis zum Omnibus ist alles möglich. Ein Attribut jedoch ist ausschlaggebend – was immer es ist: es muss zwingend ein gutes Auto sein oder nach einer Restaurierung zu einem werden können. Ich habe einen hohen Qualitätsanspruch.



### **Worauf kommt es in Ihrem Beruf besonders an?**

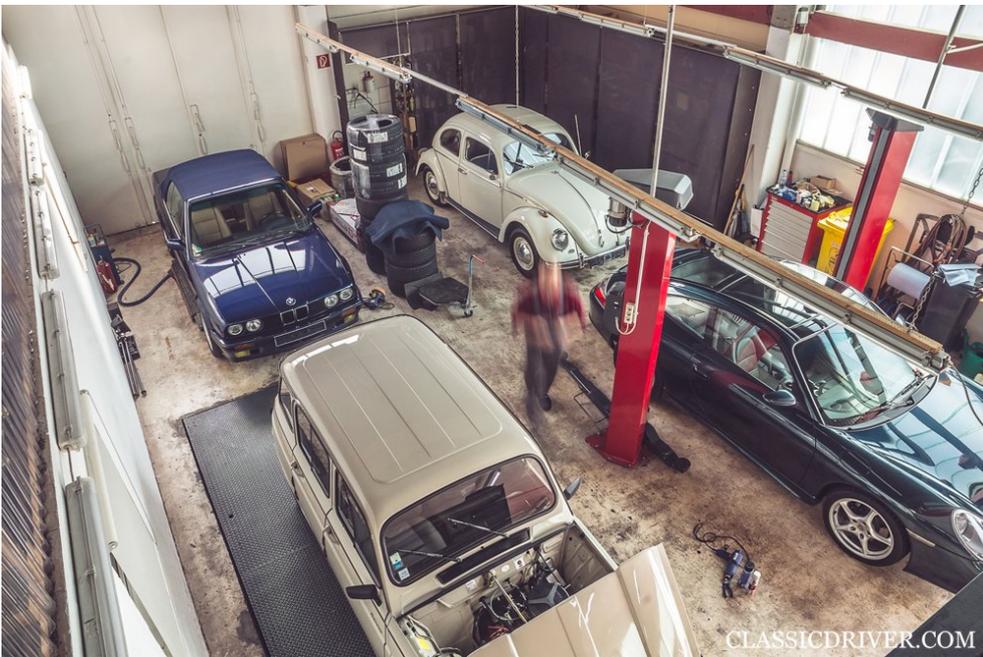
Intimes Wissen um das Thema „Auto“. Man sollte wissen, worüber man spricht oder die Klappe halten. Ein Verkäufer überzeugt mich viel weniger durch sein Verhandlungsgeschick, als durch sein Wissen um die Sache, über die man redet.

### **Was erwarten Ihre Kunden von Ihnen?**

Offenheit und ehrlichen, fairen Umgang miteinander. Wir handeln mit hoch emotionaler Ware, die im Grunde keiner braucht. Umso größer jedoch kann die Enttäuschung darüber ausfallen, das Falsche vom Falschen erworben zu haben. Darum legen wir großen Wert darauf, genau zuzuhören, wenn unsere Kunden ihre Wünsche äußern. Und dann muss man manchmal einen Kunden auch davon überzeugen können, dass ein anderes Fahrzeug eher passen würde. Das ist der Grundstock für eine dauerhafte Beziehung, denn viele von diesen Menschen sind immer wieder gekommen, um ein weiteres Auto zu erwerben. Ich stelle es immer wieder fest: Autos suchen sich ihre Besitzer.

### **Hat sich das Business in den letzten Jahren verändert? Was erwarten Sie von der Zukunft?**

Der typische Automobilist, der auch mal selbst Hand anlegt, trat in den letzten Jahren etwas in den Hintergrund, und machte dem finanziell meist besser gestellten Sammler und Anleger Platz. Diese Entwicklung hat mit der überaus positiven Marktentwicklung zu tun, die es aber dem Normalverdiener zusehends schwerer macht, seinen Traum zu realisieren. Er kann kaum so schnell sparen, wie sein Wunschauto teurer wird. Wenn ich ehrlich bin, ist das keine erfreuliche Tendenz, weil nun einmal Fahrzeuge zum Fahren und weniger zum Stehen geeignet sind.



### **Gibt es ein Auto, das Sie lieber behalten hätten?**

Diese Frage dürfen Sie mir nicht stellen. Denn so betrachtet hätte ich einige tausend Autos lieber behalten sollen, die wir handelten. Dann aber würde es unsere Firma DLS Automobile auch nicht mehr geben. Wir wären längst pleite und ich hätte womöglich kein einziges der behaltenen Fahrzeuge mehr, weil sie aus der Not heraus verkauft worden wären. Darum ist es gut so, wie es ist. Das Loslassen des einen, lieb gewonnenen Autos öffnet gleichzeitig das Tor für das nächste Fahrzeug.

### **Was fahren Sie am Wochenende?**

Ich fahre zur Zeit einen Ferrari 550 Maranello. Ich liebe die Grand Tourer! Jetzt werden die Tage wieder schöner und es zieht mich zu einer Ausfahrt hinaus.

*Fotos: Frederic Seemann for Classic Driver © 2015*

### **Galerie**

































**Source URL:** <https://www.classicdriver.com/de/article/autos/autos-suchen-sich-ihre-besitzer-harry-utesch-uber-erfahrung-und-berufung>

© Classic Driver. All rights reserved.