

CLASSIC DRIVER

Bei der Schweizer Touring Garage hat Katrin Rau die Hosen an

Lead

Die Touring Garage bei Zürich ist eine Institution der Schweizer Klassiker-Szene -- das Angebot reicht vom Topolino bis zum Ferrari und macht Einsteiger wie Sammler gleichermaßen glücklich. Wir haben uns mit Katrin Rau, die den Familienbetrieb vor fünf Jahren übernommen hat, unterhalten.

Was ist Ihre erste automobile Erinnerung?

Ach, da gibt es ganz viele. Ich bin mit klassischen Fahrzeugen aufgewachsen und bereits als Kind haben mich diese Fahrzeuge fasziniert. Eine spezielle Erinnerung habe ich an einen Maserati 3500 Vignale Spyder. Mein Vater besaß viele Jahre ein solches Fahrzeug. Als er sich entschieden hat, den Wagen zu verkaufen, hat er ihn an eine Auktion in Interlaken eingeliefert. Während der Versteigerung saß ich nichts ahnend mit meinem Vater im Publikum. Als der Wagen dann auf die Rampe gefahren kam, war ich so schockiert, dass ich lauthals zu weinen begann. Es hat sich dann niemand mehr getraut mitzubieten und somit kam der Wagen wieder zu uns nach Hause. Was mich natürlich sehr freute (*lacht*).

Liegt die Leidenschaft für Automobile bei Ihnen in der Familie?

Die Leidenschaft für Fahrzeuge hatte mein Vater bereits als kleiner Junge. Und diese Leidenschaft ging sicherlich an mich über. Die Fahrzeuge gefallen auch meiner Mutter und meiner Schwester, aber da kann man nicht von Leidenschaft sprechen.



Wie ist die Touring Garage entstanden?

Mein Vater konnte Mitte der 1970er Jahre eine kleine Renault-Vertretung übernehmen. Als dann ums Haus herum immer wieder schöne Klassiker standen, meinte man bei Renault, dass dies nicht zum Image passen würde und die Autos verschwinden müssten. Mein Vater erwiderte darauf: „Es ist die Renault-Tafel, die nicht zu meinem Image passt!“ Somit wurde die Tafel mit dem Markennamen abmontiert. Das war auch der Startschuss in Sachen Klassikern.

Auf welche Art von Automobilen haben Sie sich spezialisiert?

Die Touring Garage ist bekannt für ihr breites Angebot an Fahrzeugen verschiedenster Hersteller und diverser Preisklassen. Einen Topolino oder einen VW Käfer findet man in der grosszügigen Ausstellung ebenso wie einen kostspieligen Porsche, einen Aston Martin oder Ferrari. Unser Kerngebiet sind vor allem Fahrzeuge der 1950er bis 1980er Jahre. Und auch neuere Sportwagen.

Gibt es Marken und Modelle, die Ihnen besonders am Herzen liegen?

Ich bin mit Porsches gross geworden und das sind auch meine Lieblinge. Vor allem die 356er und 911er. Bevor ich bei der Touring Garage eingestiegen bin, habe ich fast zehn Jahre bei Mercedes-Benz gearbeitet, deshalb liegen mir auch diese Fahrzeuge am Herzen. Aber als grosser Autoliebhaber gibt es da natürlich noch ganz viele andere.



Wo finden Sie ihre Automobile - und wieviele verkaufen Sie im Schnitt pro Jahr?

Durch unser grosses Netzwerk kommen die Fahrzeuge hauptsächlich von privaten Schweizer Kunden. Oft kommen Autos nach Jahren zu uns zurück und wir dürfen sie ein zweites oder drittes Mal verkaufen. Das hat den Vorteil, dass man die Geschichte der Wagen kennt und gute Fahrzeuge nicht aus den Augen verliert.

Was dürfen Kunden, die zu Ihnen kommen, erwarten?

Nach fast 40-jähriger Präsenz auf dem Markt bestimmen Fairness gegenüber den Kunden und Transparenz beim Autokauf unsere Unternehmensphilosophie.

Vor fünf Jahren haben Sie Leitung der Touring Garage von Ihrem Vater übernommen. Welche Geschäftstradition führen Sie fort - und was machen Sie anders?

Wir sind beide sehr glücklich, dass wir die Unternehmensnachfolge familienintern regeln konnten. Das wichtigste ist für uns beide die Freude am Beruf. Das hat höchste Priorität - und die Freude habe ich definitiv. Mein Vater hat mir ein tolles Geschäft mit vielen treuen Kunden übergeben, da bin ich sehr dankbar. Die Art des Geschäftes werde ich beibehalten. Gewisse Sachen werden sanft der Zeit angepasst.

Gibt es auch bei den Käufern einen Generationswechsel? Und wo sehen Sie die Unterschiede zwischen „Alten Klassikerhasen“ und jüngeren Oldtimer-Käufern?

Aus meiner Sicht ist das ganz klar so. Die Interessen verschieben sich. Vorkriegsfahrzeuge werden immer schwieriger zu verkaufen, dafür rutschen viele Youngtimer mehr ins Zentrum.

Sind Sie als Frau in der Automobilszene noch immer eine „Ausnahmeerscheinung“?

In der Automobilszene wahrscheinlich nicht, in der Klassikszene wahrscheinlich schon (*lacht*).





In Ihrem Bestand findet man neben Ausnahme-Automobilen auch viele „bezahlbare“ Klassiker. Was muss man beim Kauf beachten.

Ich rate jedem Interessenten, den gesuchten Klassiker genau zu inspizieren. Dass jeder Kunde auch weiß, was er kauft.

Was raten Sie Interessenten, die noch keinen Klassiker besitzen, sich diesen Traum aber erfüllen möchten?

Kaufen Sie einen Klassiker, in dem Sie sich wohlfühlen. Dann kommt das Auto auch möglichst oft auf die Straße.

Wie hat sich der Klassikermarkt aus Ihrer Perspektive in den letzten Jahren entwickelt? Und wo geht die Reise hin?

Wie auf allen Märkten gibt es Auf und Abs. Momentan ist die Zeit für Klassiker sicherlich gut. Zu den Liebhabern sind in den letzten Jahren auch viele Investoren hinzugekommen. Wo die Reise hingehet, weiss ich nicht, aber der Trend ist sicher im Moment steigend.

Unterscheidet sich die Schweizer Klassikerszene von anderen?

Zu beobachten ist, dass viele Schweizer den Originalzustand bei einem Fahrzeug schätzen. Wenn die Lackierung oder das Leder Patina hat, lieben das viele Kunden hier. Im Ausland sind die Fahrzeuge oftmals toprestauriert, oft besser als neu. Aus meiner Sicht verliert der Wagen so seinen Charme und auch einen Teil seiner Geschichte. Es ist allerdings auch zu beobachten, dass die ausländischen Kunden schnell entschlossen sind. Der Schweizer überlegt manchmal zu lange und dann ist der Wagen bereits ins Ausland verkauft.



Gibt es Autos, von denen Sie im Nachhinein bereut haben, sie verkauft zu haben?

Bereuen tue ich nichts, aber man denkt dann schon manchmal an einen speziellen Wagen zurück. Vor gut einem Jahr haben wir einen Ferrari 365 GTC/4 für 120.000 Franken verkauft, heute wäre er einiges mehr. Da denkt mal schon mal zurück „Ach; hätte ich ihn doch noch ein Jahr behalten.“ Aber in diesem Moment hat das Geschäft für mich gepasst und ich konnte mit dem Geld wieder etwas anderes kaufen.

Fahren Sie privat auch einen Klassiker?

Ja! Einen Porsche 356 B Roadster und einen Mercedes-Benz 380 SL aus meinem Jahrgang (*lacht*).

Wenn Geld keine Rolle spielen würde - welche drei Traumklassiker würden Sie sich leisten?

Einen Maserati 3500 Vignale Spyder, einen Aston Martin DB5 und einen Mercedes-Benz 300 SL Roadster.

Galerie

Source URL: <https://www.classicdriver.com/de/article/autos/bei-der-schweizer-touring-garage-hat-katrin-rau-die-hosen>
© Classic Driver. All rights reserved.