

Starke Autos für schräge Typen

In Trappenkamp werden alte „Ami-Schlitten“ auf Vordermann gebracht



Der Lack ist ausgeblühen und stumpf, doch Rost sucht man vergeblich: Jörg Armbrorst (37) mit dem 69-er Chrysler 300 eines amerikanischen Baptisten-Predigers, der seine Bibeltexte im Auto vergessen hatte. Kleines Bild: Am interessantesten ist stets der Blick unter die Karosserie: Wie gravierend ist der Rostschaden eigentlich? Fotos: DREU



VON PETRA DREU

TRAPPENKAMP – Keine Leuchtreklame und kein Firmenschild weisen auf das hin, was sich in der Hermannstädter Straße 4 in Werkstatt und Verkaufsraum von Lars-Oliver Hinners (34) verbirgt: amerikanische „Musclecars“ und Klassiker, Straßenkreuzer aus den 60er und 70er Jahren, mit denen der Bühnsdorfer eine Marktlücke entdeckt hat und die nach ganz Europa exportiert werden.

Erst vor zwei Jahren hat Hinners seinen Job als Bankkaufmann an den Nagel gehängt und sich mit seiner Liebe zu alten Autos selbständig gemacht – zu-

nächst in Bühnsdorf in seinem Wohnhaus mit angrenzender Halle. „Doch unser Hof stand immer voll, und das norddeutsche Schmuddelwetter ist nicht gut für die Autos“, erzählt der Vater eines dreijährigen Sohnes. Kurzerhand kaufte er die Werkstatt in Trappenkamp und eröffnet dort vor zwei Monaten „CARlifornia“, seine Firma, von der er sagt: „Das war ein Volltreffer.“ Vier Mitarbeiter und ein Auszubildender sind dort beschäftigt – und eins haben alle gemeinsam: Sie lieben den Flair vergangener Zeiten, das Land der unbegrenzten Möglichkeiten und große, alte Autos. Einer von ihnen ist Werkstattleiter André Bohlmann (49), der

alle Importautos dem TÜV vorstellen muss. Die 30 Jahre und mehr haben den meisten Motoren kaum etwas angetan, nur der Lack hat unter der kalifornischen Sonne gelitten. „Der ist meistens matt, wenn die Autos hier ankommen. Doch den Lack kann man erneuern, obwohl viele Käufer genau diesen Originalzustand lieben“, sagt Bohlmann, der angesichts der vielen Karosserien ins Schwärmen gerät. „Manche sehen zwar schlimm aus, aber Rost haben sie so gut wie keinen.“

Den Gedanken an Klimaschutz und 3-Liter-Autos muss man angesichts der amerikanischen Straßenkreuzer schnell beiseite schieben. 7,2 Liter Hubraum und bis zu 400 Pferdestärken sind bei den Ford Mustangs, Chryslers, Dodge Chargers und Plymouth Roadrunners keine Seltenheit. „Wenn man sparsam fährt, läuft ein Mustang mit 13 Litern, das Land der unbegrenzten Möglichkeiten, läuft ein Mustang mit 13 Litern. Man kann bei einem 400 PS starken V8-Motor aber auch schnell auf 20 Liter kommen“, gibt Lars-Oliver Hinners zu. Da-

für seinen Versicherung und Steuern günstig: 450 Euro im Jahr inklusive Vollkasko.

Seine Kunden aus ganz Europa reißen sich nahezu um die alten Straßenkreuzer, und so werden viele „Musclecars“ direkt von Amerika aus verkauft – allein durch ein Angebot auf der Internetseite www.CARlifornia.de. „Ich habe zwei Freunde in Los Angeles, die ständig auf der Suche nach alten Autos sind. Sie werden fotografiert, wir stellen sie dann ins Internet und mailen Interessenten weitere Detailfotos zu“, erzählt Hinners, der 50 Prozent seiner Autos ins Ausland verkauft, die zum Teil dort restauriert werden.

Doch auch die Fahrzeuge, die in Trappenkamp wieder auf Vordermann gebracht werden, ziehen ausländische Kunden an. Erst in den vergangenen Tagen landete ein Interessent aus Finnland in Hamburg, setzte sich ins Taxi nach Trappenkamp, legt den Kaufpreis bar auf den Tisch, ließ Überführungskennzeichen anschrauben und brauste glück-

lich zur Fähre nach Finnland.

„Das läuft vielfach so“, sagt Hinners, der zulassungsfertige Fahrzeuge zwischen 10 000 und 20 000 Euro anbietet – seiner gedanklichen Schmerzgrenze. Ein Auto müsse bezahlbar sein, doch eine Grenze nach oben gebe es nicht. Je älter desto teurer, lautet die Regel. „Hätte man bei manchen Fahrzeugen rechtzeitig zugezogen, wären sie heute die beste Geldanlage. Da kann keine Bank mithalten“, ist der gelernte Banker überzeugt, der bei der Restauration für jeden Kundenwunsch zu haben ist.

Auf die Innenausstattung legen seine Kunden besonderen Wert, und so werden nicht nur Ledersitze in allen Farben angefertigt, sogar Stickereien standen schon auf der Wunschliste. „Der Kunde hatte eine genaue Zeichnung von seinen Wunschsitzen – die haben wir dann anfertigen lassen“, erzählt Hinners, der die meisten seiner Kunden für „schräg“ hält. „Dazu zähle ich mich selber, denn sonst würde ich das alles hier nicht machen.“