

Classic Studie
Young- und Oldtimer 2020:

Der Markt im Wandel





Wie entwickelt sich der Markt? Was bewegt die **Branche?**



















Was ist der **Bestand wert?**

Was ist das **Kernpotenzial?**

Diese Studie ist urheberrechtlich geschützt

- Alle Inhalte dieser Studie sind urheberrechtlich geschützt. Sie sind auf den Namen des Auftragnehmers lizenziert und dürfen nur innerhalb der genannten Firma verwendet werden.
- Jede Vervielfältigung, Ausleihe oder jede Form der Verbreitung oder Veröffentlichung ist ohne Zustimmung von BBE Automotive nicht gestattet und strafbar.
- Die Studie wurde nach bestem Wissen und Gewissen mit professioneller Sorgfalt erstellt, jedoch ohne Haftung oder Garantie.

Studie lizensiert für: Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller e.V. (VDIK) mit dem Recht zur Weiterleitung als Freiexemplar an ausgewählte Partner und Kunden



Inhaltsübersicht

Vorwort		Seite	
Partner und Initiatoren der Classic Studie 2020		7	
1.	Executive Summary	16	
2.	Zielgruppe: Fahrer von Young- und Oldtimern	31	
3.	Marktentwicklung Young- und Oldtimer	40	
4.	Bestandsbewertung Oldtimer	69	
5.	Entwicklung der Oldtimer-Nachfrage	76	
6.	Regionale Markt-Unterschiede	86	
7.	Blick über die Grenze zu Österreich und Schweiz	107	
8.	Stimmungsbild Werkstatt und Handel	112	
9.	Toolbox – Unterstützung Geschäftsfeldausbau	144	

Inhaltsübersicht



Standardwerk für die Branche in der dritten Auflage

Bereits 2013 bildete sich ein Partnerkreis aus den führenden Verbänden, der Industrie und verschiedenen Branchendienstleistern, mit dem Ziel, den Markt für Young- und Oldtimer erstmals im Detail zu beschreiben und zu quantifizieren.

Das Ergebnis war die erstmals von BBE präsentierte Studie zum Wirtschaftsfaktor Young- und Oldtimer. Keine Marktforschung oder Erhebung zum Thema hatte bisher so viel pressewirksame Aufmerksamkeit erfahren: der Markt wächst und bietet Potenziale.

Im zweijährigen Turnus wurden in den Jahren 2014 bis 2018 die Ergebnisse aktualisiert und der Branche zur Verfügung gestellt. In Folge des wachsenden Interesses an aktuellen Marktzahlen und Prognosen erscheint jetzt in 2020 die erweiterte Neuauflage mit folgenden Schwerpunkten:

- Status Quo und Update der Fahrzeugbestände
- Details zur Bestandsentwicklung
- Bewertung des Oldtimerbestands
- Stimmungsbild aus Handel und Werkstätten
- Ableitung des Unterstützungsbedarfs für die Branche

Wir freuen uns über das steigende Interesse an der Entwicklung des Marktes für Young- und Oldtimer.

Das Thema ist von ebenso emotionaler wie auch rationaler Bedeutung. Rational begründet, weil dieser Markt wichtiger Teilbereich der Branche ist und viele Marktteilnehmer tangiert.

Die emotionale Bedeutung ist vordergründig Marketing, ermöglicht aber den Protagonisten bei sich immer mehr ähnelnden Produkten und Dienstleistungen, mittels individueller Historie, Alleinstellungsmerkmale zu besetzen.

Der Schwerpunkt dieser Studie beschreibt den Gesamtmarkt der Young- und Oldtimer. Aber mit Konzentration auf das Kerngeschäft mit "echten" Oldtimern, die als Hobby in der Freizeit genutzt werden und die Wahrung des historischen Kulturguts Automobil sicherstellen.

Allen Partnern der Studie danken wir für die Unterstützung, ohne die diese umfassende Marktstudie nicht möglich gewesen wäre.



Die Partner und Initiatoren seit der ersten Studie 2013

ZDK Zentralverband Kfz-Gewerbe Oldtimer brauchen Spezialisten

Wer in einem der vielfältigen Oldtimergeschäftsfelder schon länger tätig ist, registriert ständige Veränderungen in dem gesamten Old- und Youngtimer Segment. Sicher tauscht man sich mit den verschiedensten Branchen aus. Letztlich sagen aber nur belegbare Zahlen etwas über die tatsächliche Entwicklung aus. Das Ergebnis entspricht manchen Erwartungen. Auch, wenn es immer wieder "Experten" gibt, die der Meinung sind, dass das Thema Oldtimer sowieso bald zu Ende geht – das Oldtimergeschäft boomt nach wie vor – aber, in der Tat, es verändert sich.

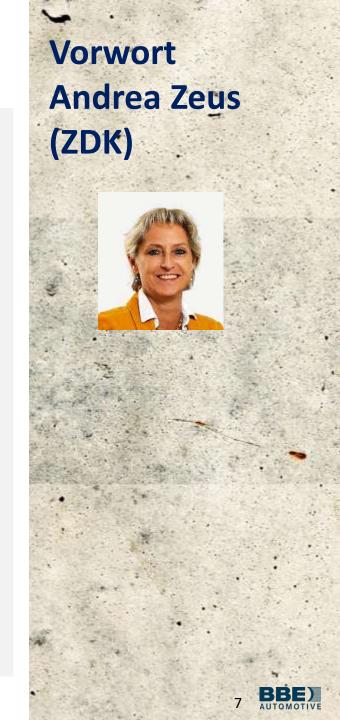
Für uns als Zentralverband sind die Ergebnisse der Studie sehr wichtig. Nur mit dem Wissen, welche Fahrzeuge auf die Fachbetriebe für historische Fahrzeuge treffen werden und welchen Bedarf es zu decken gilt, können wir entsprechende Maßnahmen ergreifen, um den Fachbetrieben Unterstützungsangebote machen zu können. Was wir nicht aus den Augen verlieren ist die Nachwuchsgewinnung. Zum einen im Fachkräfte Bereich aber auch auf der Seite der Old- und Youngtimerfahrer bzw. Besitzer.

Wo gibt es die meisten Old- und Youngtimer – eine wichtige Aussage für Werkstätten, die sich nicht ganz sicher sind, ob sie genügend Potential von Fahrzeugen vor der Tür haben. Welche Fahrzeuge sind in den Werkstätten zu erwarten – entsprechendes Fachpersonal muss in der Werkstatt sein. "Ohne Vergangenheit keine Zukunft", das ist der Slogan des Oldtimerund Youngtimerausschusses im ZDK. Es ist für uns also wichtig die Oldtimer als Beispiel unserer Herkunft zu erhalten.

Vielen Dank für die gute Zusammenarbeit. Die Studie wird uns nun wieder einige Jahre begleiten

Kontakt: Andrea Zeus Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe e.V. (ZDK) Franz-Lohe-Str. 21, 53129 Bonn zeus@kfzgewerbe.de 0228-9127282





Die Partner und Initiatoren seit der ersten Studie 2013

VDA

Verband der Automobilindustrie Traditionsarbeit für deutsche Hersteller

Die deutschen Automobilhersteller und Zulieferer pflegen ihre Historie, stärken damit ihre Marken auch in der Gegenwart. Der VDA unterstützt seine Unternehmen bei der Traditionsarbeit. Ein wesentliches Ziel besteht darin, politische und technische Voraussetzungen zu sichern, damit Oldtimer auch künftig ohne Probleme auf öffentlichen Straßen betrieben werden können.

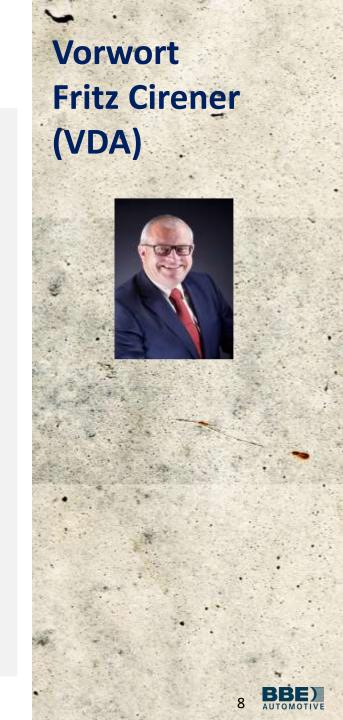
Die schnell voranschreitende technische Entwicklung, vor allem strengere Umweltauflagen und Anforderungen an die Fahrzeugsicherheit, kann von Oldtimern technisch nicht nachvollzogen werden.

Der Fachbereich "Historische Fahrzeuge" arbeitet im VDA bereits seit 2007 daran, beste Rahmenbedingungen für Oldtimer zu erhalten. In Zusammenarbeit mit anderen Akteuren ist es in vielen Fällen gelungen, die Interessen der Halter historischer Fahrzeuge zu wahren (H-Kennzeichen-Fahrzeuge dürfen Umweltzonen befahren, zahlen einen einheitlichen Satz für die Kraftfahrzeugsteuer).

Oldtimer sind technisches Kulturgut und Erbe— sie sollen daher bewahrt werden. Nachfolgende Generationen können so in jeder Hinsicht daraus zu lernen. Mit der Unterstützung dieser BBE-Studie führt der VDA eine geübt gute Zusammenarbeit fort. Das Team hat wichtige Erkenntnisse zusammengetragen und hofft damit, eine gemeinsame Sicht auf dieses tolle Thema zu stärken.

Fritz Cirener Leiter Fachbereich Historische Fahrzeuge Verband der Automobilindustrie (VDA) fritz.cirener.extern@vda.de





Die Partner und Initiatoren seit der ersten Studie 2013

VDIK:

Verband der internationalen Hersteller mit 40% Marktanteil

Die Bedeutung von Young- und Oldtimern im deutschen Markt nimmt stetig zu. Für unsere VDIK-Mitgliedsunternehmen, die Repräsentanten der internationalen Automarken in Deutschland, wird dieser Markt unter den Aspekten Markenbildung, Markenpflege und Markenbindung immer stärker auch zum Wirtschaftsfaktor.

Viele internationale Marken davon sind unter Freunden klassischer Fahrzeuge schon seit jeher beliebt. Das gilt gerade für englische, italienische oder französische, aber auch einige amerikanische Marken.

Natürlich liegt dies nicht zuletzt daran, dass aus diesen Ländern schon seit mehr als 70 Jahren Neufahrzeuge in Deutschland verkauft werden. Zunehmend gewinnen auch Classic Cars asiatische Marken an Bedeutung, von denen viele inzwischen seit 40 und mehr Jahren auf dem deutschen Markt präsent sind.

Mehrere internationale Autohersteller haben, um ihre automobile Markentradition zu betonen, inzwischen sogar Automuseen in Deutschland errichtet und unterstützen ihre Kunden und Werkstätten mit Rat und Tat.

Dr. Thomas Almeroth Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller e.V. Kirdorfer Str. 21, 61350 Bad Homburg v.d.H. almeroth@vdik-berlin.de





Die Partner und Initiatoren 2020 engagieren sich für die Branche

Motivation der Partner



Motivation

VDIK: Verband der internationalen Hersteller mit 40% Marktanteil

Der VDIK vertritt die internationalen Pkw- und Nutzfahrzeughersteller. 37 Marken stehen für einen Anteil am deutschen Pkw-Markt von rund 40 Prozent.

Auch bei Nutzfahrzeugen sind die VDIK-Marken stark. In Händlerstützpunkten und Vertriebszentralen in Deutschland beschäftigen sie über 100.000 Mitarbeiter.

Die internationalen Hersteller haben frühzeitig Fahrzeuge mit alternativen Antrieben auf den Markt gebracht. Elektroautos sind heute für Kunden in Deutschland auch dank des breiten Angebots der VDIK-Marken in großer Vielfalt verfügbar.

Insgesamt setzen die internationalen Hersteller auf die gesamte Bandbreite von alternativen Antriebstechnologien. Dazu gehören auch Plug-In-Hybride, Hybride ohne Stecker, Gas und insbesondere Wasserstoff.

Dr. Thomas Almeroth

Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller e.V.

Kirdorfer Str. 21, 61350 Bad Homburg v.d.H.

almeroth@vdik-berlin.de

FSP/ TÜV Rheinland: Prüfgesellschaft mit 30 Jahren Classic Competence

- Deutschlandweit anerkannte Überwachungsorganisation mit über 700 selbstständig arbeitenden Kfz-Prüfingenieuren und Kfz-Sachverständigen
- An 80 eigenen Prüfstellen und über 2.000 Prüfstützpunkten in Deutschland aktiv
- Eigene Aus- und Weiterbildung an verschiedenen Standorten in Deutschland
- Hohe Classic Car Competence sowohl im Bereich der amtlichen Fahrzeuguntersuchung als auch im Sachverständigenwesen
- Eigene Classic Car Division mit ausgewiesenen Spezialisten und Branchenkennern
- Expertise in der forensischen Untersuchung von Classic Cars mittels Magnetresonanz, Röntgen, Ultraschall oder Spektralanalysen

Mitja Bartsch
FSP Leitung und Service GmbH / TÜV Rheinland Group
Zur Bergmeierei 1, 14548 Schwielowsee
mitja.bartsch@de.tuv.com



Motivation

Oldtimer Markt: Europas größte Zeitschrift der klassischen Autos und Motorräder

Seit 2008 befragt das Institut für Demoskopie IFD Allensbach in unserem Auftrag die Oldtimer-Zielgruppe.

Ursprünglich hauptsächlich als Medienanalyse geplant, hat sich die mittlerweile alle drei Jahre erscheinende IFD Allensbach Oldtimer-Studie zur wohl umfassendsten Untersuchung des Klassik-Marktes entwickelt.

Seit 2013 arbeiten wir mit der BBE Automotive GmbH zusammen, die mit anderen inhaltlichen Schwerpunkten ebenfalls wichtige Informationen über das Oldtimer-Segment und seine Bedeutung als Wirtschaftsfaktor liefert. Die von BBE aufbereiteten Analysen von KBA-Daten ergänzen unsere Untersuchung ideal, ihre datenbasierten Hochrechnungen sind sehr wertvoll für die Branche.

Dank beider Studien gibt es in keinem anderen Land der Welt so fundierte Informationen über den Bestand klassischer Fahrzeuge und ihre Fahrer wie in Deutschland. Sie helfen uns und unseren Partnern, das Segment noch besser zu verstehen und die richtigen strategischen Entscheidungen zu treffen.

Michael Kaiser Verlagsleiter VF Verlagsgesellschaft mbH Lise-Meitner-Straße 2, 55129 Mainz m.kaiser@vfmz.de



Classic Data: über 35 Jahre Bewertung von klassischen Fahrzeugen

Classic Data sammelt seit 1984 die verschiedensten Daten zum Thema Oldtimer, Youngtimer, Exoten, Replikas und anderen "Sonderfahrzeugen". Ergänzt durch Unterlagen aus Büroauflösungen oder Privatsammlungen entstand ein Archiv, das in dieser Form in Deutschland einzigartig sein dürfte.

Dieses Archiv wird ergänzt durch die Erfahrung aus weit über 400.000 Bewertungen von klassischen Fahrzeugen, welche Classic Data in Zusammenarbeit mit seinen bundesweit vertretenen Bewertungspartner durchgeführt hat. Im Zuge dieser langjährigen Bewertungspraxis entstand so eine einmalige Sammlung von Fahrzeugdaten der in Deutschland vorhandenen klassischen Kraftfahrzeuge.

Classic Data ist eine wirtschaftlich unabhängige Gesellschaft, die weder teilweise noch gänzlich einer Versicherungsgesellschaft gehört. Fahrzeughandel oder Restaurierung gehören nicht zur Tätigkeit, somit kann eine neutrale Position garantiert werden; ein Grund für die über die Landesgrenzen hinaus wirkende Akzeptanz von Classic Data.

Wir unterstützen auch in diesem Jahr gerne die BBE Studie.

Martin Stromberg Classic Data Marktbeobachtung GmbH & Co. KG Harpener Straße 56, 44791 Bochum info@classic-data.de





Motivation

Bosch: Bosch Classic für Young- und Oldtimer

Bosch Classic bietet ein breites Angebot an Produkten und Services mit dem Ziel, klassische Fahrzeuge fahrbereit zu erhalten. Dies umfasst zum einen die Versorgung mit Ersatzteilen, sei es durch Weiterfertigung der Originalersatzteile, durch Nachfertigung oder Reengineering. Zum anderen bietet Bosch Classic mit den Services 1:1 REMAN oder Bosch Electronic Service die Möglichkeit, Komponenten klassischer Fahrzeuge instand zusetzen oder zu reparieren. Ein Classic-Netzwerk aus Bosch Service Betrieben komplettiert das Angebot, denn diese Betriebe sind spezialisiert auf die fachgerechte Wartung und Reparatur von klassischen Fahrzeugen.

Bosch Classic war im Jahr 2013 Mit-Initiator der ersten BBE-Automotive-Studie zum Thema Wirtschaftsfaktor Young- und Oldtimer. Heute wie damals geht es uns um eine detaillierte Analyse des Gesamtmarktes für klassische Fahrzeuge sowie um eine differenzierte Betrachtung der relevanten Player in den Markt. Es ist uns wichtig, unsere Kunden noch besser zu kennen und genau zu verstehen, was sie bewegt. So können wir für sie noch zielgerichteter nachhaltige Lösungen rund um ihre Bedürfnisse entwickeln.

Nilsa Sorto
Automotive Aftermarket, Bosch Classic (AA-TR/ATR)
Robert Bosch GmbH | Postfach 41 09 60
Nilsa.Sorto@de.bosch.com

Württembergische - Meine Oldtimerversicherung

Als erfahrener Anbieter der Spezialversicherung "Best for Cars" für Oldtimer- und Youngtimer weiß die Württembergische, wie wichtig der passende Versicherungsschutz für die besonderen Fahrzeuge ist. Deshalb ist es ihr ein wichtiges Anliegen, den Absicherungsbedarf ihrer Kunden frühzeitig zu erkennen und schnell darauf zu reagieren. So passt das Unternehmen mit Sitz in Stuttgart das Angebot für seine Oldtimer-Kunden regelmäßig an und hat im Markt die Nase vorn. Ganz aktuell gibt es in Verbindung mit der Oldtimer-Spezialversicherung einige Privatversicherungen mit kostenfreien Extra-Leistungen für zusätzliche finanzielle Sicherheit – sowohl fürs Fahrzeug als auch für die Fahrer und Beifahrer.

Die 1828 gegründete Württembergische Versicherung gehört zu den traditionsreichsten Versicherern Deutschlands. Heute bietet das Unternehmen maßgeschneiderte Produkte in der Schaden- und Unfallversicherung. Das breite Angebotsspektrum und ihre leistungsfähigen Generalagenturen machen die Württembergische Versicherung zu einem der größten deutschen Schaden- und Unfallversicherer.

Andreas Grimm
Württembergische Versicherung AG
Gutenbergstraße 30, 70176 Stuttgart
andreas.grimm@wuerttembergische.de.





Motivation

Vogtmann: Der Vollserviceanbieter Aus Tradition nachhaltig, seit 1947

Vogtmann bringt an drei Standorten Dienstleistungen und Produkte für Industrie- und Endkunden hervor. Mitten in Neuwied startete mein Großvater 1947 das Unternehmen mit der Befüllung und Reparatur von Autobatterien. Unweit von dort steht heute noch das Firmenmuseum. Bald schon kamen Bosch-Service, Bosch Classic Service und der vom ZDK anerkannte Fachbetrieb für historische Fahrzeuge hinzu. Die eigene Karosserieinstandsetzung und Lackiererei wird ergänzt um die Serienproduktion, Instandsetzung, Wiederbeschaffung und Neuentwicklung zahlreicher Fahrzeugkomponenten für weltweite Kunden. KBA-Zulassung und ISO 9001 dürfen nicht fehlen. Alle arbeiten mit viel Herz und Verstand für Klassik. Wir sind Sponsor und Teilnehmer bei Events, Unterstützer der Lebenshilfe Gießen.

Ohne Herkunft keine Zukunft. Kunden sind schon in der dritten Generation bei uns, Fahrzeuge zu Wasser und zu Lande. Diesel, Elektrik, Blech, Lack, Tacho, Ersatzteilbau und vieles mehr- das Kulturerbe erhalten!

Aber wie sieht der Klassik-Markt aus, wie können wir als Anwender die Zukunft für Kunden und Unternehmen schaffen? Das war schon 2013 der Antrieb von BBE für diese Studie. Endlich ist die dritte Auflage da, an der wir aus voller Überzeugung mitgearbeitet haben. Lesen Sie, wofür wir brennen, was diese wunderbare Szene ausmacht.

Rita Vogtmann, Vogtmann-Herold+Co.GmbH Geschäftsführende Gesellschafterin vogtmann.one



Glasurit: Classic Car Colors für Young- und Oldtimer"

Seit 1888 steht Glasurit, eine Marke der BASF für professionelle Lösungen und erstklassige Qualität und ist mit dieser Erfolgskombination zur führenden Marke bei der Reparaturlackierung von PKW und Nutzfahrzeugen aufgestiegen. Schon 2007 hat Glasurit mit "Classic Car Colors" ein speziell für die Lackierung von Young- und Oldtimern abgestimmtes Programm eingeführt. Die historische Lackkompetenz und das weltweit größte Farbtonarchiv mit über 260.000 Farbtönen und über 650.000 Mischformeln sind die Grundlage. Im Mittelpunkt steht der Werterhalt der Fahrzeuge. In Zusammenarbeit mit Herstellern, Markenclubs und Experten recherchieren wir die authentischen Farbtöne, reproduzieren sie mit aktueller Lacktechnologie und bauen die Farbtondatenbank auf diese Weise kontinuierlich aus. Speziell entwickelte Lackierverfahren sorgen für maximal möglichen Erhalt der gealterten Lackoberflächen und die unsichtbare Anpassung hinsichtlich Farbton, Verlauf, Glanz und Alterungsspuren. Seit 2016 ist Glasurit globaler Partner der FIVA, des Weltverbandes der Oldtimerclubs. Historische Fahrzeuge sind ein Kulturgut, deren Erhalt und Pflege durch kompetente Fachbetriebe gesichert werden muss. Aus diesem Ansatz ist ein länderübergreifendes Netzwerk von Lackierbetrieben entstanden, die auf die Reparatur und Restaurierung historischer Fahrzeuge spezialisiert sind. Weitere Informationen zum Netzwerk und zur Farbtonsuche in der Datenbank finden Sie auf www.glasurit.com

Jürgen Book BASF Coatings GmbH Glasuritstraße 1, 48165 Münster Juergen.book@basf.com



Danke an unseren Gastgeber der Pressekonferenz

Motorworld Köln-Rheinland



Im Butzweilerhof, wo schon 1910 erste waghalsige Flugversuche stattfanden und der in den 1930ern als "Luftkreuz des Westens" galt, ist seit Juni 2018 die neue MOTORWORLD Köln | Rheinland am Start.

Ganzjährig geöffnet und kostenfrei zugängig, ist der "Butz" auf einer Fläche von rund 50.000 qm ein lebendiger Treffpunkt für Automobilliebhaber. Vom Oldtimer über Youngtimer, Raritäten, moderne Luxusautomobile bis hin zum Bike.
Passend dazu finden Sie die exklusiven Glasboxen zum Unterstellen und Präsentieren ihrer automobilen Schätze, spezialisierte Werkstätten, hochwertige Accessoires-Shops, sowie abwechslungsreiche Gastronomiebetriebe. All das und noch so manches mehr lässt den historischen Standort zu neuem, aufregendem Leben erwachen.

Wie alles begann

Ihren Anfang nahm die Idee Motorworld schon vor einigen Jahren auf dem Gelände des ehemaligen württembergischen Landesflughafens in Böblingen/Sindelfingen. Die Eröffnung des Oldtimer- und Mobilitätszentrums war 2009 und der Standort ist seither mehrfach erweitert worden und entfaltet mobile Leidenschaft, die weit darüber hinaus geht.

Dynamische Expansion

Idee und Konzept haben bereits eine erfolgreiche und sehr dynamische Expansion erfahren.

Nach dem gleichen Konzept wie die Motorworld Region Stuttgart hat im Juni 2018 die Motorworld Köln-Rheinland eröffnet. Zwei weitere Standorte befinden sich im Bau: die Motorworld München sowie die Motorworld Zeche Ewald – Ruhr (Herten). Außerdem fällt in Kürze der Startschuss für die Motorworld Mallorca.

Das Portfolio wird ergänzt durch die Motorworld Manufakturen Berlin, Metzingen, Zürich und Rüsselsheim.

https://motorworld.de/koeln-rheinland/

1.



Marktanalyse, Experteninterviews, Branchenumfrage, Perspektive

Markt

- Analyse Zulassungsdaten
- Segmentierung des Bestands
- Regionale Verteilung
- Bestandsbewertung durch Experten,
- Wertentwicklung
- Oldtimernachwuchs

Werkstätten/ Handel

- Stimmungsbild
- Auswirkungen von Corona
- Handling des Geschäfts
- Rentabilität des Geschäfts
- Probleme im Alltag
- Zukunftserwartungen
- Bedarf zur Unterstützung in der Branche

Ausblick

- Wirtschaftliche Bedeutung der Branche
- Lösungsansätze für die Branche
- Digitale Herausforderungen
- Expertenstatements
- Sinnvolle Tools

"Classic Studie Young- und Oldtimer 2020"

Die Eckdaten in der Branche

780



Classic Werkstätten mit **ZDK-Zertifizierung**

Autohäuser mit Classic-Engagement, teilweise mit **ZDK-Zertifizierung**

> 50

Messen und größere Teilemärkte mit > 1 Mio. **Besuchern in 2019**

2.500



Zusätzlich Freie Werkstätten mit Classic-Engagement

Freie Teilehändler mit kleinem Classic-Randsortiment

4.000

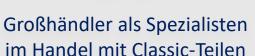
Events pro Jahr als peripherer Wirtschaftsfaktor



> 9.000

Beschäftigte in zertifizierten und freien Classic Werkstätten

50



> 1.000

Museen und private Sammlungen in Deutschland

Positive Rückmeldung aus der Branche: optimistischer Ausblick

Das Geschäft macht Spaß

Insbesondere den Spezialisten, aber auch den meisten anderen

Positiver Ausblick

Die Erwartungen für 2021 sind durchgehend positiv

Stabile Preise

Auch für Premiummarken werden stabile Preise gesehen

Rückwirkend erfolgreich

Aus den letzten Jahren werden positive Ergebnisse gemeldet

Nachschub vorhanden

Ein Marktwachstum auf der Fahrzeug-Stückebene wird erwartet

Neue Kunden

Importmarken und Volumenmodelle als neues Potenzial

Probleme der Branche: Die Akteure kämpfen auf mehreren Gebieten

Executive Summary

Umsatzrückgänge 2020

Bei vielen fällt das Jahr schlechter aus

Ausgefallene Messen

Haben das Geschäft negativ beeinflusst

Fachkräftemangel

Für über 80% weiterhin ein Problem

Nicht immer rentabel

Nicht alle Betriebe können das Geschäft rentabel betreiben

Arbeiten nicht abrechnen

Viele Betriebe können nicht immer alle Arbeiten abrechnen

Teileverfügbarkeit

Bei seltenen Modellen ein ganz großes Problem

Profi-Tipps

Bei komplexen Reparaturen fehlt es oftmals an Hilfestellung

Ausbildung

Mehr Unterstützung bei der Ausbildung wird vielfach gesucht

Austausch

Mit Kollegen möchte man sich kompetenter austauschen

Neueinsteiger

In den ersten drei Jahren wird mit Classic selten Geld verdient

Classic Spezialisten: Schwächen bei strukturierter Vorgehensweise

Fehlendes Classic-Ambiente

Vielfach wird Classic nicht in Form von Ambiente gelebt

Kaum Hinweis auf Classic

Das konkrete Engagement wird sehr oft nicht nach außen gezeigt

Fehlende Strukturen

Planung und Controlling erfolgen zu selten strukturiert

Kaum Networking

Die Chancen in Netzwerken erfolgreich zu sein, werden zu oft vertan

Werbung als Alibi

An konsequenter und zielgerichteter Werbung fehlt es häufig

Konzept und Planung

Es erfolgt keine Zielgruppenorientierung

Friedhof Kundendaten

Kunden können zu selten direkt angesprochen werden

Homepage als Baustelle

Die Homepage lebt zumeist nicht, Classic-Angebote kaum sichtbar

Digital, Neuland

Zumeist nur ein bisschen von allem, keine konsequente Kommunikation

Mitarbeiter online

Die Rekrutierung von Mitarbeitern über Online-Kanäle erfolgt kaum

Kurze Begriffsdefinition

Oldtimer: Fahrzeuge 30 Jahre und älter

- Das KBA bezeichnet nur Fahrzeuge mit Gutachten nach § 23 StVZO als Oldtimer mit H-Kennzeichen und/ oder Emissionsklasse 0098, die Bestände ohne Gutachten werden aber komplett marken- und modellbezogen erfasst
- In der Studie definieren wir alle regulär und nicht zugelassenen Pkw ab 30 Jahren als Oldtimer

Youngtimer: Fahrzeuge 15 bis 29 Jahre

 Die Studie unterscheidet Youngtimer nach der Altersklasse, der Oldtimerperspektive und der Art der Nutzung

Classic Cars: Fahrzeuge 20 Jahre und älter

• Alle älteren Fahrzeuge, die nicht mehr im Alltag genutzt werden

Der Bestand an Oldtimern 30 Jahre und älter

Executive Summary

857.044 Pkw 30 Jahre und älter waren **per 01.01.2020** in Deutschland zugelassen

Davon:

526.0020 mit Gutachten nach § 23 StVZO mit H-Kennzeichen und/ oder Schadstoffklasse 0098

Zusätzlich:

Ca. 200.000 nicht zugelassen oder über 07er-Kennzeichen

Wir unterscheiden sieben neu definierte Marktsegmente

Executive Summary

Vier Oldtimer Segmente

550.000 Oldtimer

ab 30 Jahre, die nur in der Freizeit genutzt werden und zumeist über ein H-Kennzeichen (0098) verfügen

200.000 Oldtimer

ab 30 Jahre, die nicht oder über 07er Kennzeichen gefahren werden und Fahrzeuge, die als Kunstgegenstände in Sammlungen oder Museen sind

150.000 Oldtimer

ab 30 Jahre, mit H-Kennzeichen-Potenzial, seltene Nutzung im Alltag

150.000 Oldtimer

ab 30 Jahre, im Alltag genutzt, i.d.R. ohne realistische H-Kennzeichen-Chance

Drei Youngtimer Segmente

600.000 Youngtimer

zumeist über 20jährige die als Freizeit-/ Liebhaberautos gefahren werden und großes (sicheres) Potenzial zum Oldtimer zu haben

1.000.000 Youngtimer

die als Freizeit-/ Liebhaberautos gefahren werden, teilweise mit Potenzial Oldtimer zu werden

7.000.000 Youngtimer

die noch im Alltag als Fortbewegungsmittel genutzt werden - ohne Potenzial zum Oldtimer

Der relevante Classic-Kernmarkt – 1,35 Millionen Fahrzeuge

Executive Summary

Oldtimer

Youngtimer

550.000 Oldtimer

ab 30 Jahre, die nur in der Freizeit genutzt werden und zumeist über ein H-Kennzeichen und/ oder 0098 verfügen

200.000 Oldtimer

ab 30 Jahre, die nicht oder über 07er Kennzeichen gefahren werden und Fahrzeuge, die als Kunstgegenstände in Sammlungen oder Museen sind 1,35 Mio.

600.000 Youngtimer

zumeist über 20jährige die als Freizeit-/ Liebhaberautos gefahren werden und großes (sicheres) Potenzial zum Oldtimer haben

150.000 Oldtimer

ab 30 Jahre, mit H-Kennzeichen-Potenzial, seltene Nutzung im Alltag

1,15 Mio.

1.000.000 Youngtimer

die als Freizeit-/ Liebhaberautos gefahren werden, teilweise mit Potenzial Oldtimer zu werden

Der absolute Kernmarkt kann je nach Definition auf 2,5 Mio. erweitert werden

Der Anteil der Oldtimer am Gesamtbestand liegt bei 1,8%

857.044 Pkw 30 Jahre und älter **per 01.01.2020** in Deutschland zugelassen

150.000 Oldtimer

ab 30 Jahre, im Alltag genutzt, i.d.R. ohne realistische H-Kennzeichen-Chance





150.000 Oldtimer

ab 30 Jahre, mit H-Kennzeichen-Potenzial, seltene Nutzung im Alltag

0,31% Anteil am gesamten Bestand

550.000 Oldtimer

ab 30 Jahre, die nur in der Freizeit genutzt werden und zumeist über ein H-Kennzeichen verfügen

1,15% Anteil am gesamten Bestand

Hinzukommen kommen die nicht regulär zugelassenen Fahrzeuge ohne große Marktrelevanz für Wartung/ Reparatur

200.000 Oldtimer

ab 30 Jahre, die nicht oder über 07er Kennzeichen gefahren werden und Fahrzeuge, die als Kunstgegenstände in Sammlungen oder Museen sind

Stetiger Nachwuchs für den Oldtimermarkt

Insgesamt 8,6 Millionen Youngtimer ab 15 Jahren sind **per 01.01.2020** in Deutschland zugelassen

7,0 Mio. Youngtimer

werden noch im Alltag genutzt. Ohne Oldtimer-Potenzial

Viele Fahrzeuge werden aus dem Bestand verschwinden, ca. 5% pro Jahr



1,0 Mio. Youngtimer

werden als Freizeit-/ Liebhaberautos gefahren. Mit Oldtimer-Potenzial

Jährlich werden ca. 20.000 Fahrzeuge in das Oldtimersegment kommen

600.000 Youngtimer

werden als Freizeit-/ Liebhaberautos gefahren. Mit sehr großem Oldtimer-Potenzial

Jährlich werden ca. 50.000 Fahrzeuge in das Oldtimersegment kommen

Vom großen Volumen der Youngtimer schaffen es nur ca. 70.000 pro Jahr zum Oldtimer

Youngtimer bis 24 Jahre mit geringem Oldtimerpotenzial

Executive Summary





Ältere Fahrzeuge 15 bis 19 Jahre

Sehr großer Bestand ohne direkte Classic Relevanz

Zumeist noch im Daily Use

Geringe emotionale Classic-Bedeutung

Sehr großes Wartungs-/ Reparaturpotenzial (ca. 2,5 Mrd. €)

< 10.000 km Fahrleistung/ Jahr





Youngtimer 20 bis 24 Jahre

Fahrzeuge 20 bis 24 Jahre noch häufiger im Daily Use

Noch überdurchschnittlich viele Alltagsmodelle

< 10% mit Oldtimer-Potenzial

Großes Wartungs-/ Reparaturpotenzial (ca. 1,5 Mrd. €)

< 7.000 km Fahrleistung/ Jahr

Das Classic-Kernpotenzial zugelassener Fahrzeuge umfasst etwa 1,6 Millionen Young- und Oldtimer





Youngtimer 25 bis 29 Jahre

Ab 25 Jahre wachsende Oldtimerperspektive

Überdurchschnittlich viele Premiumfahrzeuge

ca. 10% erreichen jährlich das Oldtimeralter

Erreichbares Wartungs-/ Reparaturpotenzial für die Classicbranche

Zwei Drittel werden mit geringer Fahrleistung nur in der Freizeit bewegt 0,9 Mio.



Oldtimer 30 Jahre und älter

61% mit KBA-Bestätigung als historisches Kulturgut

Zwei Drittel mit einem Wert < 20.000 €, 20% sind im Bestand gefährdet

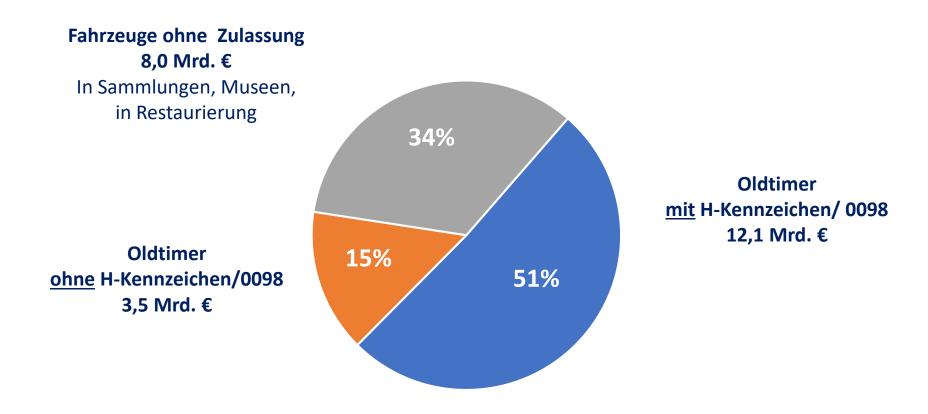
Zusätzlich etwa 200.000 ohne Fahrleistung, ohne klassische Zulassung

Zu zwei Drittel Potenzial für Spezialisten der Classicbranche

Im Durchschnitt sehr geringe Fahrleistungen im Jahr

Erstmals wurde mit Experten der Wert des Oldtimerbestands in Deutschland ermittelt

Der rollende deutsche Oldtimerbestand repräsentiert rund 24 Mrd. €



51% des Oldtimer-Wertvolumens tragen das H-Kennzeichen mit **Durchschnittswert** 23.000 €

2.

Zielgruppe: Fahrer von Young- und Oldtimern



Zielgruppe Fahrer von Young- und Oldtimer

IFD Allensbach-Studie vergleicht Gesamtbevölkerung und Oldtimer-Interessierte



Nachfolgend werden die 2020er Zahlen zur Einstellung der Bundesbürger präsentiert. Die konkreten Daten zu den Oldtimer-Besitzern basieren auf den Erkenntnissen aus 2017.

Zu den Stichproben:

Gesamtbevölkerung ab 16 J.: "Interesse an Oldtimern" repräsentative Bevölkerungsbefragung auf Basis von

1.219 Endverbraucherinterviews (davon 815 Pkw-Fahrer (Pkw im HH und fahre

selbst)) Erhebung im Februar 2020 / Basis: Bevölkerung ab 16 Jahre (61,454 Mio)/

Pkw-Fahrer (42,895 Mio)

Zielgruppenbefragung: 753 Oldtimer-Interessierte, mündlich, persönlich, Erhebung im

März 2017

Durchführung: IFD Allensbach im Auftrag der VF Verlagsgesellschaft mbH, Mainz und

VDA (Verband der Automobilindustrie e.V.), Berlin



Zielgruppe Fahrer von Young- und Oldtimer

Immerhin 12% der Gesamtbevölkerung sind Enthusiasten beim Auto

Gesamtbevölkerung ab 16 Jahre:

42% sehen im Auto ein Stück Freiheit

26 Mio.

38% macht dass Autofahren Spaß

...

20% können beim Autofahren gut entspannen

12 Mio.

12% können sich für Autos richtig begeistern

7 Mio.





Zielgruppe

Fahrer von Young- und Oldtimer

Bei 43% der Bevölkerung lösen Oldtimer positive Emotionen aus

"Das Stimmungsbild der Deutschen zu Oldtimern ist deutlich besser, als es in einigen Medien zuletzt dargestellt wurde"*

Peter Steinfurth, Oldtimermarkt 6/2020, S. 58

43% freuen sich einen Oldtimer zu sehen	26 Mio.
34% würden gerne einmal mit einem Oldtimer fahren	21 Mio.
35% meinen, Oldtimer tragen zum Erhalt des technischen Kulturguts bei	21 Mio.
17% würden gerne einen Oldtimer besitzen	10 Mio.
Aber:	
17% denken, Oldtimer verschmutzen die Umwelt	10 Mio.
60% denken, Oldtimer sind ein teures Hobby, das sich nicht jeder leisten kann	37 Mio.



Zielgruppe

Fahrer von Young- und Oldtimer

Überwiegend positive Einstellungen der Bevölkerung zu Oldtimern

Oldtimer sind für fast jeden Zweiten etwas besonderes, charmant und bieten Zugang zu Gleichgesinnten

Bevölkerung ab 16 Jahre:

Einstellung:

46% sagen "Oldtimer haben Charme"	
46% sagen "Oldtimer fallen auf, sind etwas besonderes"	28 Mio.
28% sagen "Oldtimer sind ein Beitrag zur Erhaltung historischer Technik"	17 Mio.
28% sagen "Man hebt sich von anderen ab"	17 Mio.
26% sagen "Oldtimer sind eine gute Geldanlage"	16 Mio.
19% sagen "Oldtimer zu fahren macht Spaß"	12 Mio.
18% sagen "Man bekommt über Oldtimer leicht Kontakt zu anderen"	11 Mio.



Zielgruppe

Fahrer von Young- und Oldtimer

Auch viele junge Menschen träumen davon, einen Oldtimer zu besitzen

Die "unter 30-jährigen" Pkw-Fahrer stellen die größte Gruppe mit Interesse am Oldtimer dar.

"Interesse am Besitz eines Oldti Pkw-Fahrer:	mers" 17%
Unter 30jährige: 30 bis 44jährige: 45 bis 59jährige: 60 Jahre und ältere:	23% 18% 19% 12%
Männer: Frauen:	24% 11%



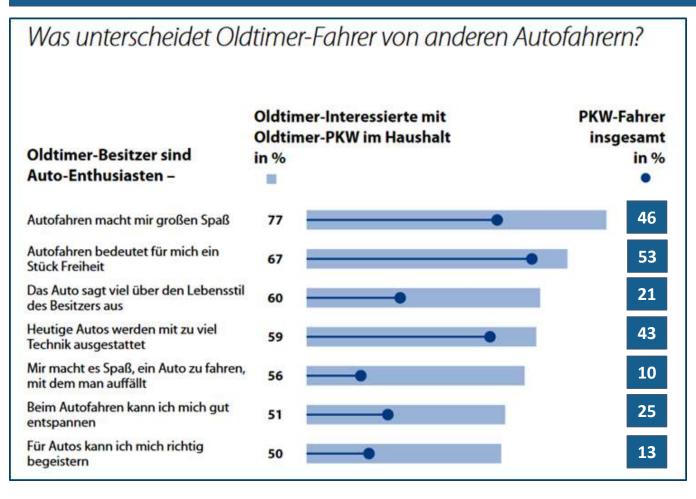


Zielgruppe

Fahrer von Young- und Oldtimer

Oldtimer fahren bedeutet Lebensstil und ein Stück Freiheit

Oldtimer fahren mit simpler Technik führt zu Entschleunigung und Gelassenheit





Zielgruppe Fahrer von Young- und Oldtimer

2017 wurde festgestellt, dass der Einstieg in die Szene erst mit zunehmendem Alter erfolgt

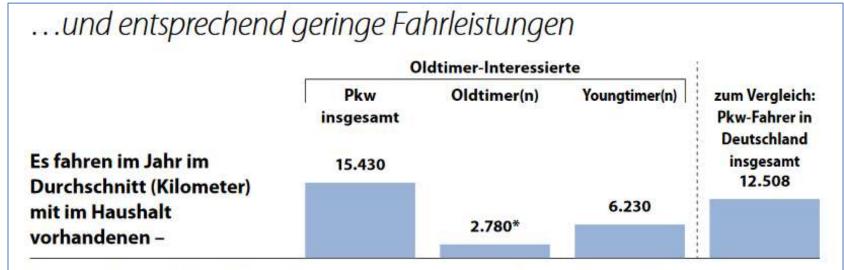
Meist wird erst im Alter der Autotraum aus den früheren Tagen verwirklicht.



Zielgruppe Fahrer von Young- und Oldtimer

2017 wurde festgestellt, dass der Einstieg erst mit zunehmendem Alter erfolgte

In einem Haushalt sind durchschnittlich 1,6 Oldtimer im Fuhrpark.



^{*} Wenn man die mit Oldtimer(n) zurückgelegten Kilometer durch 1,6 Oldtimer-Pkw pro Haushalt teilt, kommt man pro Oldtimer auf eine Jahresfahrleistung von 1.740 Kilometern.



3.



Oldtimer werden in der Classic Studie 2020 über das Fahrzeugalter definiert

Der Begriff des Oldtimers ist nicht immer eindeutig

Das Kraftfahrtbundesamt definiert seit 2019 die Fahrzeuge mit Gutachten nach § 23 StVZO als Oldtimer mit H-Kennzeichen und/ oder Emissionsklasse 0098. Die zusätzlich 330.000 zugelassenen, über 30-jährigen Fahrzeuge werden nicht als Oldtimer geführt, obgleich diese in der Bestandsstatistik (Pkw 30 Jahre und älter) volumenmäßig erfasst sind.

In dieser Studie bezeichnen wir alle Fahrzeuge, die 30 Jahre und älter sind als Oldtimer, die konkrete Zusammensetzung wird detailliert beschrieben. Diese Vorgehensweise wird der Bedeutung des kulturhistorisches Kulturguts gerecht, obgleich sie aus bestimmten Gründen kein H-Kennzeichen haben.

So wird über die modellbezogene Segmentierung eine deutliche Struktur des Bestands aufgezeigt und der Markt in seiner Gesamtheit beschrieben. Dies macht vor dem Hintergrund Sinn, dass dieser Gesamtbestand ein höchst relevantes Marktvolumen für Service, Wartung, Reparatur und Restaurierung darstellt, welches von völlig unterschiedlichen Kundengruppen generiert wird.

Für den Milliardenmarkt sind wenige Youngtimer und nicht alle Oldtimer relevant

Das KBA hat das offizielle Oldtimer-Reporting im Detail verändert

In der KBA-Datei FZ15 ist neuerdings die folgende Begriffsbestimmung für Oldtimer dokumentiert:

Oldtimer: Fahrzeuge, welche vor mindestens 30 Jahren erstmals in Verkehr gekommen sind, weitestgehend dem Originalzustand entsprechen, in einem guten Erhaltungszustand sind und zur Pflege des kraftfahrzeugtechnischen Kulturgutes dienen (§ 2 Nummer 22 FZV). Sie können durch ein entsprechendes Gutachten nach § 23 StVZO als Oldtimer anerkannt werden. Fahrzeuge, die als Oldtimer anerkannt wurden, können zudem seit dem 01.01.1997 ein gesondertes Kennzeichen (Historienkennzeichen) erhalten. Die Sonderstellung wirkt sich in den meisten Fällen ermäßigend auf die Kraftfahrzeugsteuer aus. In der amtlichen Statistik werden ausschließlich die Fahrzeuge als Oldtimer ausgewiesen, die als solche im Zentralen Fahrzeugregister erkennbar sind. Dies ist dann gegeben, wenn der Halter bei der Zulassung seines amtlich anerkannten Oldtimers (mit oder ohne Zuteilung eines Historienkennzeichens) die Emissionsklasse entsprechend ändern lässt, um steuerliche Vorteile in Anspruch nehmen zu können. Er kann sich aber für seinen amtlich anerkannten Oldtimer auch ohne diese Änderung ein Historienkennzeichen eintragen lassen. Aus den vorangegangenen Ausführungen ergibt sich, dass amtlich anerkannte und zugelassene Oldtimer ohne die entsprechenden Erkennungsmerkmale (spezifische Emissionsklasse, Historienkennzeichen) in der amtlichen Statistik nicht als solche ausgewiesen werden können.

Diese Definition ist neu und nicht stringent. In den vergangenen Jahren bis 2019 wurde nur der Begriff "H-Kennzeichen" verwendet. Heute definiert das KBA diese Gruppe als H-Kennzeichen und/oder Emissionsklasse 0098. Historisch sind diese Daten aber vergleichbar. In der Studie erfolgt die Definition anhand des Fahrzeugalters von mindestens 30 Jahren als eine über Jahre nachvollziehbare Größe.

Wann ist überhaupt ein Oldtimer im Rahmen der Studie relevant?

Ein vom KBA als solches bezeichnetes Fahrzeug?

oder

Ein Fahrzeug mit H-Kennzeichen/ 0098?

oder

Ein Fahrzeug welches 30 Jahre und älter ist?

Wir definieren Oldtimer zunächst nach Alter ab 30 Jahren. Die zugelassenen Oldtimer zeigen ein heterogenes Bild von Alltagsfahrzeugen, Hobby- und Freizeitfahrzeugen bis hin zu Sammlerfahrzeugen.

In dieser Classic Studie 2020 nehmen wir erstmals auch die Abgrenzung nach der Wertigkeit des Fahrzeugs vor, denn je wertvoller ein Fahrzeug, desto höher die Bereitschaft zur Investition. Die Bestandsbewertung basiert auf den Ergebnissen der Experten-Workshops.

Wann ist ein Oldtimer im Rahmen der Studie relevant?

Wie viele Oldtimer mit und ohne H-Kennzeichen gibt es wirklich?

857.044 zugelassene Fahrzeuge 30 Jahre und älter

526.002 "Oldtimer laut KBA" (mit Gutachten nach § 23 StVZO mit H-Kennzeichen und/ oder Schadstoffklasse 0098)

- Davon 343.230 mit H-Kennzeichen
- Davon 168.033 ohne H-Kennzeichen aber Emissionsklasse 0098
- Davon 14.739 ohne Zuordnung

331.042 "Oldtimer ab 30 Jahre", die keine Spezifikation H-Kennzeichen/ Emissionsklasse 0098 haben

Hinzukommen ca. **200.000** weitere Oldtimer mit 07er Kennzeichen, in Sammlungen, Museen, in Restaurierung oder stillgelegt.

Zwecks Nachvollziehbarkeit sind 1,05 Mio. Fahrzeuge ab 30 Jahre grundsätzlich als Oldtimer zu bezeichnen

Aus detaillierter Marktanalyse leiten wir sieben trennscharfe Segmente ab, bis zu 2,5 Millionen Kernmarkt

Marktentwicklung
Young- und
Oldtimer

Oldtimer Segmente

150.000

150.000 Oldtimer ab 30 Jahre, mit H-Kennzeichen-Potenzial, seltene Nutzung im Alltag

ohne realistische H-Kennzeichen-Chance

150.000 Oldtimer ab 30 Jahre, im Alltag genutzt, i.d.R.

Die Einordnung zu Fahrzeugnutzung erfolgt auf Basis bisheriger Studien. Die Zahl der nicht zugelassenen Fahrzeuge ist zwar aus keiner Statistik ersichtlich. Mit Hilfe von Expertenschätzungen erfolgte aber deren Quantifizierung.

1,35 Mio. 550.000 Oldtimer ab 30 Jahre, die nur in der Freizeit genutzt werden und zumeist über ein H-Kennzeichen (0098) verfügen

200.000 Oldtimer ab 30 Jahre, die nicht oder über 07er Kennzeichen gefahren werden und Fahrzeuge, die als Kunstgegenstände in Sammlungen oder Museen sind

600.000 Youngtimer zumeist über 20jährige, die als Freizeit-/ Liebhaberautos gefahren werden und großes (sicheres) Potenzial zum Oldtimer haben

Youngtimer Segmente

1,0 Mio

1.000.000 Youngtimer, die als Freizeit-/ Liebhaberautos gefahren werden, mit Oldtimer Potenzial

7.000.000 Youngtimer, die noch im Alltag gefahren werden - ohne Potenzial zum Oldtimer

Wachsender Markt insgesamt, aber signifikant nur Youngtimer ab 25 Jahre

Durch Volumenmodelle der 90er Jahre wachsender, sich wandelnder Oldtimermarkt

Der Bestand an Oldtimern ist zum 1.1.2020 gegenüber dem Vorjahr nochmals deutlich um 13% gewachsen. Die Anzahl der Youngtimer im Alter von 15 bis 29 Jahren hingegen blieb fast konstant.

Der Anteil von 1,8% am gesamten Bestand von über 47 Mio. zugelassenen Fahrzeugen fällt gering aus. Der relative Anteil an den gesamten Fahrleistungen liegt durch sehr wenig gefahrene Kilometer bei unter 0,5%.

Das Ergebnis der Auswertung der Young- und Oldtimerdaten zum 1.1.2020 durch den VDA und die BBE Automotive ist differenzierter.

Der wachsende Bestand geht mit einem strukturellen Wandel einher, so kommen immer mehr Alltagsautos in das Oldtimersegment. Volumenstarke Beispiele sind Mercedes-Benz der Baureihe W124 oder die BMW 3er Reihe neben dem Volkswagen Golf II.

Die Fahrzeuge der frühen 90er Jahre reduzieren den durchschnittliche Oldtimer-Wert

Die weitere Marktentwicklung hängt von mehreren Faktoren ab

Bleibt der seit Jahren anhaltende Trend mit zweistelligen Zuwachsraten ungebrochen?

Aktuell sind keine Entwicklungen absehbar, dass der Markt stagniert oder eine rückläufige Tendenz zeigt.

Ein Blick auf die Youngtimer, insbesondere die 20 bis 29 Jahre alten Fahrzeuge zeigt, welche Modelle das Potenzial zum echten Oldtimer haben und somit nachrücken können und werden. So ist ein Wachstum im wertigen Bereich sehr wahrscheinlich.

Das gesamte Volumen wird in Deutschland aber sehr stark von Mercedes-Benz und Volkswagen mit ihren Bestsellern der Jahre 1990 bis 2000 geprägt, viele dieser Fahrzeuge sind Stand heute aber keine typischen Oldtimer mit hoher Emotionalität.

Allerdings können strengere Umweltgesetze und zunehmende Diskussionen um Verbrennermotoren die zukünftige Entwicklung begrenzen. Offen ist auch, ob die Branche auf die absehbaren Veränderungen vorbereitet ist. Die Modellvielfalt der nachkommenden Modelle erschwert eine ausreichende Ersatzteilversorgung insbesondere bei der Elektronik. Auch der Fachkräftemangel bleibt ein Problem der Branche.

Unter den aktuellen Rahmenbedingungen wird der Markt volumenmäßig wachsen

Mit 11% markantes Wachstum bei den mindestens 20jährigen Fahrzeugen

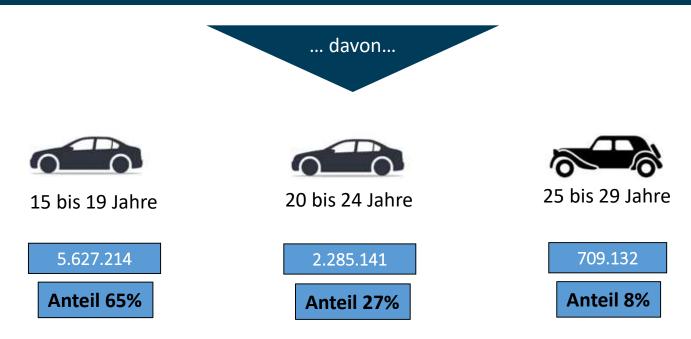
Gesamtbestand 47,7 Mio. zugelassene PKW und LCV am 01.01.2020



Wert in € < 15 Jahre		15 bis 19 Jahre	20 bis 29 Jahre	30 Jahre und älter	
Fahrzeuge	41,21 Mio.	5,63 Mio.	2,99 Mio	0,86 Mio.	
in % vom Bestand	80,1%	11,8%	6,3%	1,8%	
Entwicklung in % im Vgl. zu 2019	0,6%	0,0%	10,7%	13,2%	

Das Oldtimer Potenzial liegt bei den Youngtimern 25 bis 29 Jahre

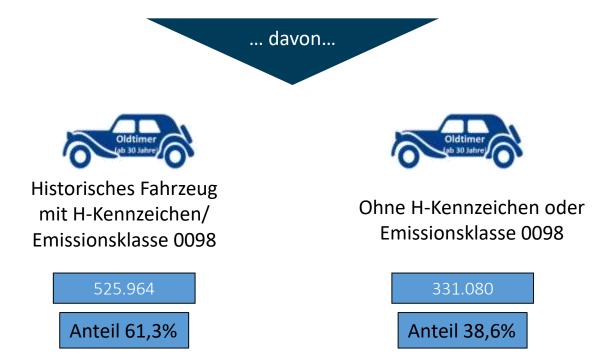
8,6 Mio. zugelassene Fahrzeuge 15 bis 29 Jahre in Deutschland 01.01.2020



Der Großteil der Youngtimer (65%) ist noch keine 20 Jahre alt. Wie die Fahrerbefragung der BBE aus den ersten Studien zeigte, werden diese Fahrzeuge überwiegend als Alltagsfahrzeuge (Daily User) bewegt. In der Detailbetrachtung der aktuellen Studie wird dieses volumenstarke Segment vernachlässigt, auch wenn hier ein Reparatur- und Teilepotenzial besteht. Der Fokus 2020 liegt auf den 25 bis 29jährigen Fahrzeugen (709.132), die sehr nah an einem möglichen Oldtimerstatus sind.

Nach Definition des KBA sind nur 525.964 Fahrzeuge ein Oldtimer

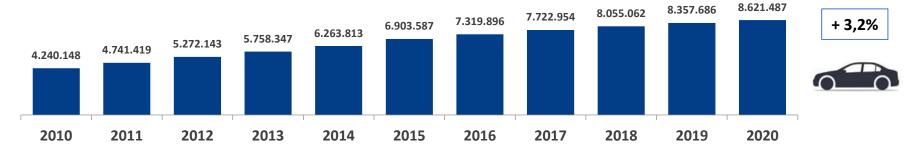
0,9 Mio. zugelassene Fahrzeuge 30 Jahre und älter in Deutschland 01.01.2020



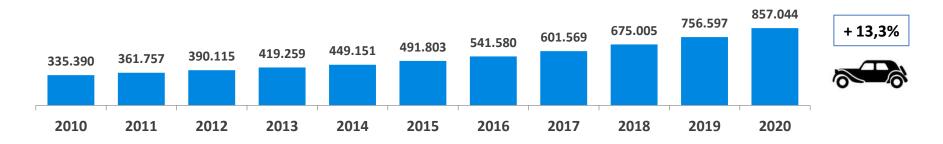
Die Mehrheit (61%) der Fahrzeuge 30 Jahre und älter verfügen über ein H-Kennzeichen und/oder die Emissionsklasse 0098 und werden vom KBA als Fahrzeug zur Pflege des kraftfahrzeugtechnischen Kulturgutes geführt. Viele durchaus als historisches Kulturgut zu bezeichnende Modelle führen kein H-Kennzeichen, da für sie keine monetären Vorteile resultieren. Das gilt insbesondere für Kleinwagen.

Im Vergleich zu Oldtimern konnten Youngtimer weniger zulegen

Entwicklung Bestand Youngtimer (15 bis 29 Jahre)



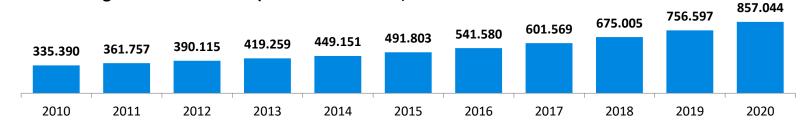
Entwicklung Bestand Oldtimer (30 Jahre und älter)



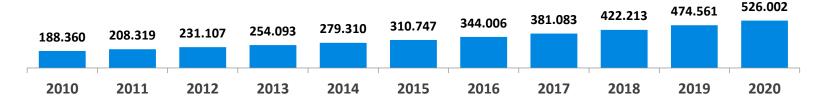
Immerhin um 3,2% wächst das Volumen an Youngtimern, aber nur einstellig

Die Quote an "H-Kennzeichen" wächst nicht mehr

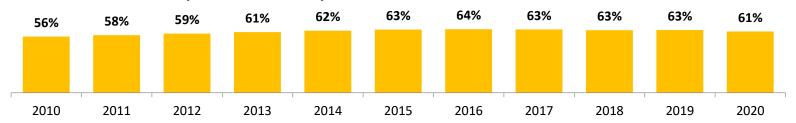
Entwicklung Bestand Oldtimer (30 Jahre und älter)



Entwicklung Bestand Oldtimer (laut Definition KBA) H-Kenneichen und/ oder Emissionsklasse 0098)

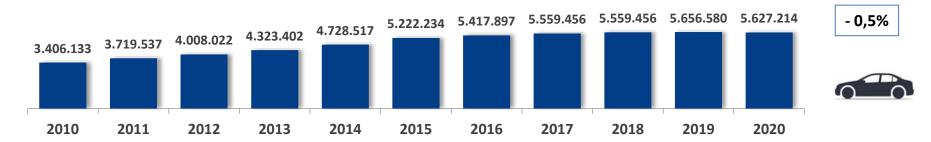


Quote H-Kennzeichen (in % an Oldtimer)

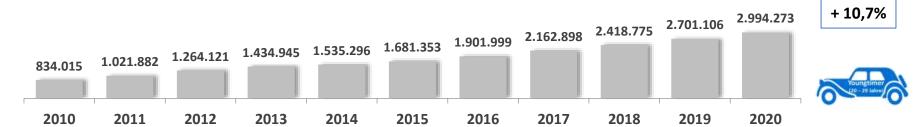


Der Bestand der 15- bis 19-Jährigen Fahrzeuge stagniert

Entwicklung Bestand Fahrzeuge (15 bis 19 Jahre)



Entwicklung Bestand Youngtimer (20 bis 29 Jahre)

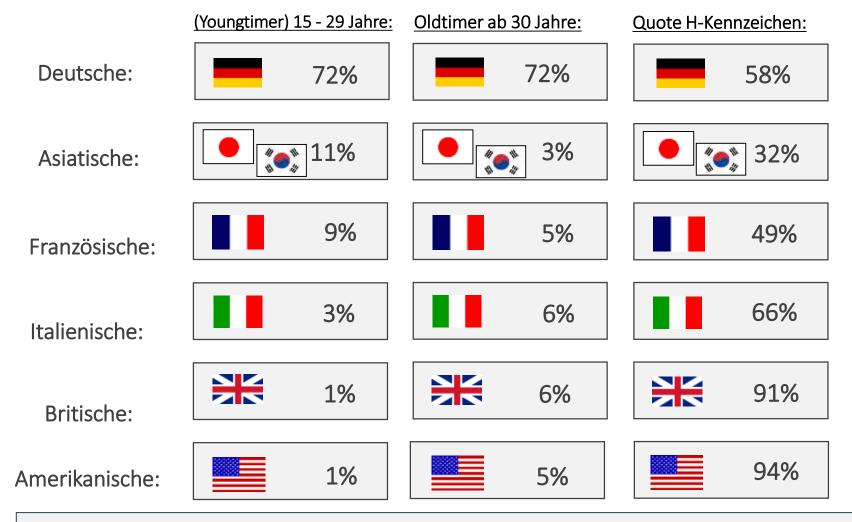


Der Youngtimer-Bestand der 20 bis 29jährigen wächst seit 2014 zweistellig

Key Take-Outs zu den analysierten Beständen

Die deutschen Marken dominieren sowohl bei Young- als auch Oldtimern 43% der Oldtimer stammen von VW und Mercedes-Benz 49% der Youngtimer sind VW, Mercedes-Benz und Opel H-KENNZEICHEN 24% aller "H-Kennzeichen" sind Mercedes-Benz-Modelle Hohe H-Kennzeichen-Quote bei großem Hubraum amerikanischer Exoten Kleinwagen wie bei Trabant, Corsa oder Polo haben kaum H-Kennzeichen Volkswagen stellt die Top 3 Modelle Käfer, Golf sowie VW Bus und Transporter 869.000 Golf an der Schwelle zum Oldtimer, nur wenige werden es schaffen Über 70.000 Mercedes-Benz W124, viele dürften das Oldtimeralter erreichen

Deutsche Marken dominieren, die asiatischen Youngtimer kommen



Eine geringe Quote an H-Klassifizierung ist ein Indiz für viele Alltagsfahrzeuge

Importmarken aus Japan, Frankreich und Italien stellen 19% der Youngtimer

	Alle Fahrzeuge 15 Jahre und älter	Alle Fahrzeuge in %	Youngtimer 15 bis 29 Jahre	Youngtimer in %	Oldtimer 30 Jahre und älter	Oldtimer in %	H- Kennzeichen	H- Kennzeichen in %
Gesamtergebnis	9.478.531	100%	8.621.487	100%	857.044	100%	525.964	61%
Deutschland	7.027.904	74%	6.413.806	74%	614.098	72%	353.382	58%
Japan	874.400	9%	853.042	10%	21.358	2%	6.836	32%
Frankreich	515.736	5%	475.813	6%	39.923	5%	19.588	49%
Italien	298.930	3%	244.499	3%	54.431	6%	35.698	66%
Schweden	155.981	2%	143.745	2%	12.236	1%	8.621	70%
Tschechien	142.585	2%	140.639	2%	1.946	0%	1.167	60%
Spanien	120.870	1%	120.321	1%	549	0%	219	40%
USA/Nordamerika	120.444	1%	73.839	1%	46.605	5%	43.983	94%
Großbritanien	109.334	1%	62.362	1%	46.972	5%	42.894	91%
Südkorea	76.815	1%	76.808	1%	7	0%	2	29%
Unbekannt	20.825	0%	10.780	0%	10.045	1%	7.624	76%
Russland	7.887	0%	2.268	0%	5.619	1%	3.715	66%
Österreich	2.503	0%	1.330	0%	1.173	0%	812	69%
Sonstige	4.317	0%	2.235	0%	2.082	0%	1.423	69%

94% Quote an H-Kennzeichen bei amerikanischen Marken und 91% britische Marken

^{*} Als Land wurde das Herkunftsland der Marke und nicht das Produktionsland definiert

Vier Importmarken unter den Top 10

Top 30 bei den Youngtimern:

Alle Fahrzeuge Fahrzeuge Fahrzeuge In % In %		Youngtimer				
15 Jahre	45 his 20	. canguine	Oldtimer	Oldtimer	H-Kenn-	H-Kenn-
und älter Gesamtergebnis 9.478.531 1009 1. VW 2.216.271 249 2. Mercedes Benz 1.249.224 139 3. Opel 1.082.096 129 4. BMW 719.686 89 5. Audi 677.262 79 6. Ford Eur 553.123 69 7. Renault 372.162 49 8. Toyota 261.594 39 9. Peugeot 240.724 39 10. Fiat 233.306 39 11. Mazda 165.821 29 12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/Datsun 137.703 19	uge 15 bis 29	in %	30 Jahre	in %	zeichen	zeichen in
Gesamtergebnis 9.478.531 1009 1. VW 2.216.271 249 2. Mercedes Benz 1.249.224 139 3. Opel 1.082.096 129 4. BMW 719.686 89 5. Audi 677.262 79 6. Ford Eur 553.123 69 7. Renault 372.162 49 8. Toyota 261.594 39 9. Peugeot 240.724 39 10. Fiat 233.306 39 11. Mazda 165.821 29 12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/Datsun 137.703 19	Jahre		und älter			%
1. VW 2.216.271 249 2. Mercedes Benz 1.249.224 139 3. Opel 1.082.096 129 4. BMW 719.686 89 5. Audi 677.262 79 6. Ford Eur 553.123 69 7. Renault 372.162 49 8. Toyota 261.594 39 9. Peugeot 240.724 39 10. Fiat 233.306 39 11. Mazda 165.821 29 12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/ Datsun 137.703 19						
2. Mercedes Benz 1.249.224 139 3. Opel 1.082.096 129 4. BMW 719.686 89 5. Audi 677.262 79 6. Ford Eur 553.123 69 7. Renault 372.162 49 8. Toyota 261.594 39 9. Peugeot 240.724 39 10. Fiat 233.306 39 11. Mazda 165.821 29 12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/ Datsun 137.703 19	6 8.621.487	100%	857.044	100%	525.964	61%
3. Opel 1.082.096 129 4. BMW 719.686 89 5. Audi 677.262 79 6. Ford Eur 553.123 69 7. Renault 372.162 49 8. Toyota 261.594 39 9. Peugeot 240.724 39 10. Fiat 233.306 39 11. Mazda 165.821 29 12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/Datsun 137.703 19	6 2.033.081	24%	183.190	24%	101.233	55%
4. BMW 719.686 89 5. Audi 677.262 79 6. Ford Eur 553.123 69 7. Renault 372.162 49 8. Toyota 261.594 39 9. Peugeot 240.724 39 10. Fiat 233.306 39 11. Mazda 165.821 29 12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/ Datsun 137.703 19	6 1.074.961	13%	174.263	23%	127.116	73%
5. Audi 677.262 79 6. Ford Eur 553.123 69 7. Renault 372.162 49 8. Toyota 261.594 39 9. Peugeot 240.724 39 10. Fiat 233.306 39 11. Mazda 165.821 29 12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/Datsun 137.703 19	6 1.032.848	12%	49.248	6%	24.071	49%
6. Ford Eur 553.123 69 7. Renault 372.162 49 8. Toyota 261.594 39 9. Peugeot 240.724 39 10. Fiat 233.306 39 11. Mazda 165.821 29 12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/ Datsun 137.703 19	668.632	8%	51.054	7%	25.831	51%
7. Renault 372.162 49 8. Toyota 261.594 39 9. Peugeot 240.724 39 10. Fiat 233.306 39 11. Mazda 165.821 29 12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/Datsun 137.703 19	650.423	8%	26.839	3%	9.695	36%
8. Toyota 261.594 39 9. Peugeot 240.724 39 10. Fiat 233.306 39 11. Mazda 165.821 29 12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/Datsun 137.703 19	6 524.878	6%	28.245	4%	12.285	43%
9. Peugeot 240.724 39 10. Fiat 233.306 39 11. Mazda 165.821 29 12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/Datsun 137.703 19	6 362.868	4%	9.294	1%	4.591	49%
10. Fiat 233.306 39 11. Mazda 165.821 29 12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/Datsun 137.703 19	6 256.483	3%	5.111	1%	2.417	47%
11. Mazda 165.821 29 12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/Datsun 137.703 19	6 233.568	3%	7.156	1%	3.847	54%
12. Skoda 141.255 29 13. Nissan/Datsun 137.703 19	6 200.783	2%	32.523	4%	17.811	55%
13. Nissan/ Datsun 137.703 19	6 162.713	2%	3.108	0%	562	18%
,	6 139.506	2%	1.749	0%	991	57%
14. Seat 120.244 19	6 134.487	2%	3.216	0%	1.116	35%
	6 119.698	1%	546	0%	217	40%
15. Volvo 128.250 19	6 118.063	1%	10.187	1%	7.442	73%
16. Honda 100.761 19	6 98.502	1%	2.259	0%	555	25%
17. Citroen 118.435 19	6 96.976	1%	21.459	3%	10.166	47%
18. Smart 92.595 19	6 92.592	1%	3	0%	1	33%
19. Mitsubishi 87.475 19	6 84.541	1%	2.934	0%	990	34%
20. Suzuki 74.357 19	6 70.617	1%	3.740	0%	959	26%
21. Porsche 112.388 19	68.549	1%	43.839	6%	34.993	80%
22. Hyundai 45.485 09	6 45.484	1%	1	0%	0	0%
23. Mini (BMW) 35.367 09	6 35.367	0%	0	0%	0	0%
24. Chrysler/Dodge 33.960 09	6 29.502	0%	4.458	1%	3.794	85%
25. Alfa Romeo 42.091 09	6 27.404	0%	14.687	2%	12.227	83%
26. Subaru 26.727 09	6 26.520	0%	207	0%	39	19%
27. Saab 27.711 09	6 25.664	0%	2.047	0%	1.178	58%
28. Kia 23.922 09	6 23.921	0%	1	0%	0	0%
29. Jaguar 27.716 09	6 19.353	0%	8.363	1%	7.843	94%
30. Daihatsu 18.221 09	6 17.717	0%	504	0%	141	28%

Bemerkenswert:

Die Marken VW, Mercedes-Benz und Opel stehen für 49% aller Youngtimer in Deutschland.

Porsche hat bei den Youngtimern nur einen Anteil von 1%, bei den über 30jährigen immerhin 6%.

Opel hingegen mit 12% stark bei Youngtimern, bei über 30jährigen deutlich seltener vertreten mit 6%.

Nur Fiat und GM schaffen es als Importmarken unter die Top 10

Top 30 Marken bei den Oldtimern:

		Oldtimer	Oldtimer	H-Kenn-	H-Kennzeichen
		30 Jahre	in %	zeichen	in %
		und älter			
	Gesamtergebnis	857.044	100%	525.964	61%
1.	VW	183.190	22%	101.233	55%
2.	Mercedes Benz	174.263	21%	127.116	73%
3.	BMW	51.054	6%	25.831	51%
4.	Opel	49.248	6%	24.071	49%
5.	Porsche	43.839	5%	34.993	80%
6.	Sachsenring	32.579	4%	4.327	13%
7.	Fiat	32.523	4%	17.811	55%
8.	Ford Eur	28.245	3%	12.285	43%
9.	Audi	26.839	3%	9.695	36%
10.	GM/GMC	22.598	3%	21.121	93%
11.	Citroen	21.459	3%	10.166	47%
12.	Ford USA/So	16.774	2%	16.539	99%
13.	Leyland/Morris/Austin	15.510	2%	13.493	87%
14.	Alfa Romeo	14.687	2%	12.227	83%
15.	Volvo	10.187	1%	7.442	73%
16.	Unbekannt	10.032	1%	7.618	76%
17.	Renault	9.294	1%	4.591	49%
18.	Jaguar	8.363	1%	7.843	94%
19.	Triumph	7.988	1%	7.366	92%
20.	Wartburg/Eisenach	7.697	1%	3.425	44%
21.	Peugeot	7.156	1%	3.847	54%
22.	MG	5.127	1%	4.954	97%
23.	Toyota	5.111	1%	2.417	47%
24.	Chrysler/Dodge	4.458	1%	3.794	85%
25.	Suzuki	3.740	0%	959	26%
26.	Auto Union	3.549	0%	2.469	70%
27.	Sonstige D	3.516	0%	2.126	60%
28.	Nissan/ Datsun	3.216	0%	1.116	35%
29.	Mazda	3.108	0%	562	18%
30.	NSU	2.978	0%	1.642	55%

Bemerkenswert:

Die Marken VW und Mercedes-Benz stehen für 43% aller Oldtimer in Deutschland.

BMW ist auf Rang 3 der Oldtimer. Audi folgt hinter Opel, Ford und Fiat auf Platz 9.

Die beiden US-Marken GM (10) und Ford (12) sind mit ca. 39.000 Oldtimern stark vertreten.

Citroën ist stärkste französische Marke auf Rang 11 mit 21.000 Oldtimern.

Mercedes-Benz hat das höchste Volumen an "H-Kennzeichen"

Top 30 bei den "H-Kennzeichen":

	Oldtimer 30 Jahre	Oldtimer in %	H-Kennzeichen	H-Kennzeichen in
	und älter			%
Gesamtergebnis	857.044	100%	525.964	61%
Mercedes Benz	174.263	21%	127.116	73%
2. VW	183.190	23%	101.233	55%
3. Porsche	43.839	5%	34.993	80%
4. BMW	51.054	6%	25.831	51%
5. Opel	49.248	6%	24.071	49%
6. GM/GMC	22.598	3%	21.121	93%
7. Fiat	32.523	4%	17.811	55%
8. Ford USA/So	16.774	2%	16.539	99%
9. Leyland/Morris/Austin	15.510	2%	13.493	87%
10. Ford Eur	28.245	3%	12.285	43%
11. Alfa Romeo	14.687	2%	12.227	83%
12. Citroen	21.459	3%	10.166	47%
13. Audi	26.839	3%	9.695	36%
14. Jaguar	8.363	1%	7.843	94%
15. Unbekannt	10.032	1%	7.618	76%
16. Volvo	10.187	1%	7.442	73%
17. Triumph	7.988	1%	7.366	92%
18. MG	5.127	1%	4.954	97%
19. Renault	9.294	1%	4.591	49%
20. Sachsenring	32.579	4%	4.327	13%
21. Peugeot	7.156	1%	3.847	54%
22. Chrysler/Dodge	4.458	1%	3.794	85%
23. Wartburg/Eisenach	7.697	1%	3.425	44%
24. Auto Union	3.549	0%	2.469	70%
25. Toyota	5.111	1%	2.417	47%
26. Sonstige D	3.516	0%	2.126	60%
27. Jeep	2.085	0%	1.993	96%
28. Ferrari	2.144	0%	1.903	89%
29. Sonstige GB	2.045	0%	1.844	90%
30. NSU	2.978	0%	1.642	55%

Bemerkenswert:

61% durchschnittliche Quote aller Oldtimer mit H-Kennzeichen.

Britische- und US-Marken mindestens 87% mit H-Kennzeichen.

Premium-Marken ebenfalls mit sehr hoher H-Kennzeichen-Quote.

Hohe H-Quote bei großem Hubraum und bei Exoten

Top 25 Marken bei der "H-Kennzeichen-Quote"

		Oldtimer 30 Jahre	Oldtimer in %	H-Kennzeichen	H-Kennzeichen in %
		und älter			
	Gesamtergebnis	857.044	100%	525.964	61%
1.	Ford USA/So	16.774	2%	16.539	99%
2.	Bentley	634	0%	623	98%
3.	GAS/Wolga	1.197	0%	1.171	98%
4.	Rolls-Royce	1.624	0%	1.586	98%
5.	MG	5.127	1%	4.954	97%
6.	Jeep	2.085	0%	1.993	96%
7.	Jaguar	8.363	1%	7.843	94%
8.	Borgward	1.209	0%	1.130	93%
9.	GM/GMC	22.598	3%	21.121	93%
10.	VW Porsche	1.360	0%	1.266	93%
11.	Land Rover	1.448	0%	1.343	93%
12.	Rover	1.193	0%	1.101	92%
13.	Triumph	7.988	1%	7.366	92%
14.	Maserati	662	0%	598	90%
15.	Sonstige GB	2.045	0%	1.844	90%
16.	Morgan	1.008	0%	908	90%
17.	Sonstige/Sonstige	1.446	0%	1.295	90%
18.	Sonstige RUS	1.037	0%	927	89%
19.	Ferrari	2.144	0%	1.903	89%
20.	Leyland/Morris/Austin	15.510	2%	13.493	87%
21.		4.458	1%	3.794	85%
22.	Alfa Romeo	14.687	2%	12.227	83%
23.	Porsche	43.839	5%	34.993	80%
24.	Lancia	1.852	0%	1.464	79%
25.	Unbekannt	10.032	1%	7.618	76%

Bemerkenswert:

Die Quote der "H-Kennzeichen" liegt bei 61%.

Britische- und US-Marken haben fast immer ein H-Kennzeichen.

Die hochwertigen Premiumfabrikate verfügen zu mehr als 90% über eine H-Klassifizierung.

Bei preiswerten Volumenherstellern finden wir fast keine H-Kennzeichen

Lowest 25 Marken bei der "H-Kennzeichen-Quote"

	-				_
		Oldtimer	Oldtimer	H-Kennzeichen	H-Kennzeichen in
		30 Jahre	in %		%
		und älter			
	Gesamtergebnis	857.044	100%	525.964	61%
1.	Sachsenring	32.579	4%	4.327	13%
2.	Mazda	3.108	0%	562	18%
3.	Honda	2.259	0%	555	25%
4.	Suzuki	3.740	0%	959	26%
5.	Mitsubishi	2.934	0%	990	34%
6.	Nissan/ Datsun	3.216	0%	1.116	35%
7.	Audi	26.839	3%	9.695	36%
8.	Simca/Talbot	1.722	0%	742	43%
9.	Ford Eur	28.245	3%	12.285	43%
10.	Lada	2.951	0%	1.307	44%
11.	Wartburg/Eisenach	7.697	1%	3.425	44%
12.	Barkas	1.124	0%	529	47%
13.	Toyota	5.111	1%	2.417	47%
14.	Citroen	21.459	3%	10.166	47%
15.	Opel	49.248	6%	24.071	49%
16.	Renault	9.294	1%	4.591	49%
17.	BMW	51.054	6%	25.831	51%
18.	Peugeot	7.156	1%	3.847	54%
19.	Fiat	32.523	4%	17.811	55%
20.	NSU	2.978	0%	1.642	55%
21.	VW	183.190	21%	101.233	55%
22.	Skoda	1.749	0%	991	57%
23.	Saab	2.047	0%	1.178	58%
24.	Sonstige deutsche Marken	3.516	0%	2.126	60%
25.	Sonstige ital. Marken	880	0%	537	61%

Bemerkenswert:

Auch die japanischen Marken verfügen über eine geringe Quote.

Geringste H-Quote deutscher Premium-Marken: Audi 36%

Viele Volumen- und Importmarken im niedrigen Prozent-Bereich.

Der Käfer läuft und läuft, der Golf liegt auf Platz 2 bei den Oldtimern

Top 20 Modelle nach Anzahl Oldtimer

	Marke	Modell	Alle Fahrzeuge 15 Jahre und älter	Youngtimer 15 bis 29 Jahre	Oldtimer 30 Jahre und älter	H-Kennzeichen	H-Kenn-zeichen in %
	Gesamtergebnis		9.478.531	8.621.487	857.044	525.964	61%
1.	vw	Käfer	53.343	115	53.228	40.075	75%
2.	vw	Golf inkl. Cabrio	910.523	869.130	41.393	12.922	31%
3.	vw	VW Bus T1. T2. T3	210.514	173.517	36.997	20.836	56%
4.	Mercedes Benz	W 123	28.956	20	28.936	22.654	78%
5.	Sachsenring	Trabant	31.733	4.272	27.461	3.126	11%
6.	Mercedes Benz	SL/SLC Klasse W 107	25.879	292	25.587	21.331	83%
7.	BMW	3er inkl. Cabrio	436.922	412.409	24.513	9.205	38%
8.	Mercedes Benz	E-Klasse W 124	96.653	73.533	23.120	10.155	44%
9.	Porsche	911	29.056	6.053	23.003	18.595	81%
10.	Mercedes Benz	190 er W 201	51.909	32.863	19.046	7.674	40%
11.	Opel	Kadett	21.319	5.309	16.010	6.086	38%
12.	Audi	80/90	60.277	45.505	14.772	4.782	32%
13.	Mercedes Benz	S-Klasse W 126	15.856	3.870	11.986	7.983	67%
14.	Citroen	2 CV	13.345	1.755	11.590	2.923	25%
15.	Mercedes Benz	Strich 8	10.604	1	10.603	8.700	82%
16.	Opel	Rekord/ Olympia	8.868	48	8.820	4.079	46%
17.	vw	Passat	223.776	215.521	8.255	1.662	20%
18.	Audi	100	9.307	2.221	7.086	2.321	33%
19.	Ford	Taunus (12-26M)	6.942	14	6.928	3.170	46%
20.	Fiat	500	6.678	73	6.605	3.676	56%

Volumenmodelle wie VW Polo oder BMW 5er kommen in großen Stückzahlen

Top 21 bis 40-Modelle nach Anzahl Oldtimer

	Marke	Modell	Alle Fahrzeuge 15 Jahre und älter	Youngtimer 15 bis 29 Jahre	Oldtimer 30 Jahre und älter	H-Kennzeichen	H-Kenn-zeichen in %
	Gesamtergebnis		9.478.531	8.621.487	857.044	525.964	61%
21.	Alfa Romeo	Spider	16.085	9.531	6.554	5.113	78%
22.	Mercedes Benz	Transporter	23.525	17.138	6.387	4.650	73%
23.	BMW	5er	144.869	138.523	6.346	2.930	46%
24.	Opel	Ascona	6.278	2	6.276	2.035	32%
25.	vw	Polo	354.299	348.711	5.588	1.337	24%
26.	Mercedes Benz	SL Klasse Pagode	5.575	1	5.574	5.483	98%
27.	Mercedes Benz	S-Klasse /8/9/108/109	5.077	1	5.076	4.857	96%
28.	Ford	Escort	21.209	16.245	4.964	1.442	29%
29.	Ford	Mustang	5.056	200	4.856	4.841	100%
30.	Mercedes Benz	S Klasse W 116	4.480	0	4.480	3.834	86%
31.	Porsche	944	6.725	2.287	4.438	2.671	60%
32.	BMW	CS alt/ 6er CSI	5.012	662	4.350	3.828	88%
33.	BMW	02er	4.137	1	4.136	3.407	82%
34.	Opel	Manta	4.035	9	4.026	2.586	64%
35.	GM/GMC	Chevrolet	4.106	197	3.909	3.844	98%
36.	vw	Jetta	14.648	10.847	3.801	1.164	31%
37.	Porsche	924	3.740	5	3.735	2.721	73%
38.	vw	Scirocco	6.070	2.368	3.702	1.678	45%
39.	Mercedes Benz	110/111/112Heckflosse	3.608	0	3.608	3.243	90%
40.	vw	Karmann Ghia	3.481	8	3.473	3.137	90%

Bei den H-Kennzeichen zeigt sich ein etwas anderes Bild im Ranking der Modelle

Top 20 Modelle nach Anzahl "H-Kennzeichen"

Marke	Modell	Alle Fahrzeuge 15 Jahre und älter	Youngtimer 15 bis 29 Jahre	Oldtimer 30 Jahre und älter	H-Kennzeichen	H-Kenn-zeichen in %
Gesamtergebnis		9.478.531	8.621.487	857.044	525.964	61%
1. VW	Käfer	53.343	115	53.228	40.075	75%
2. Mercedes Benz	W 123	28.956	20	28.936	22.654	78%
3. Mercedes Benz	SL/SLC Klasse W 107	25.879	292	25.587	21.331	83%
4. VW	VW Bus T1. T2. T3	210.514	173.517	36.997	20.836	56%
5. Porsche	911	29.056	6.053	23.003	18.595	81%
6. VW	Golf inkl. Cabrio	910.523	869.130	41.393	12.922	31%
7. Mercedes Benz	E-Klasse W 124	96.653	73.533	23.120	10.155	44%
8. BMW	3er inkl. Cabrio	436.922	412.409	24.513	9.205	38%
9. Mercedes Benz	Strich 8	10.604	1	10.603	8.700	82%
10. Mercedes Benz	S-Klasse W 126	15.856	3.870	11.986	7.983	67%
11. Mercedes Benz	190 er W 201	51.909	32.863	19.046	7.674	40%
12. Opel	Kadett	21.319	5.309	16.010	6.086	38%
13. Audi	80/90	60.277	45.505	14.772	4.782	32%
14. Opel	Rekord/ Olympia	8.868	48	8.820	4.079	46%
15. Fiat	500	6.678	73	6.605	3.676	56%
16. Ford	Taunus (12-26M)	6.942	14	6.928	3.170	46%
17. Sachsenring	Trabant	31.733	4.272	27.461	3.126	11%
18. Citroen	2 CV	13.345	1.755	11.590	2.923	25%
19. Audi	100	9.307	2.221	7.086	2.321	33%
20. VW	Passat	223.776	215.521	8.255	1.662	20%

Nur wenige der 869.000 Golf werden zum Oldtimer

Top 20 Modelle nach Anzahl Youngtimer

	Marke	Modell	Alle Fahrzeuge 15 Jahre und älter	Youngtimer 15 bis 29 Jahre	Oldtimer 30 Jahre und älter	H-Kennzeichen	H-Kennzeichen in %
	Gesamtergebnis		9.478.531	8.621.487	857.044	525.964	61%
1.	vw	Golf inkl. Cabrio	910.523	869.130	41.393	12.922	78%
2.	BMW	3er inkl. Cabrio	436.922	412.409	24.513	9.205	73%
3.	vw	Polo	354.299	348.711	5.588	1.337	46%
4.	Opel	Astra	344.068	344.052	16	5	32%
5.	Mercedes Benz	C Klasse	310.769	310.763	6	4	24%
6.	Opel	Corsa	286.595	285.426	1.169	230	98%
7.	Audi	A4	239.291	239.267	24	8	96%
8.	vw	Passat	223.776	215.521	8.255	1.662	29%
9.	Mercedes Benz	A Klasse	182.781	182.776	5	2	100%
10.	vw	VW Bus	210.514	173.517	36.997	20.836	86%
11.	Ford	Focus	163.597	163.593	4	1	60%
12.	Mercedes Benz	E Klasse W 210/211	151.067	151.059	8	6	88%
13.	Ford	Fiesta	142.234	139.715	2.519	427	82%
14.	BMW	5er	144.869	138.523	6.346	2.930	64%
15.	Audi	A3	133.243	133.243	0	0	98%
16.	Peugeot	206	113.802	113.801	1	0	31%
17.	vw	Lupo	111.362	111.361	1	0	73%
18.	Opel	Vectra	105.919	105.380	539	29	45%
19.	Renault	Twingo	100.906	100.905	1	0	90%
20.	Audi	A6	98.523	98.516	7	0	90%

Mehr als 70.000 Mercedes W124 Youngtimer kurz vor dem Oldtimeralter

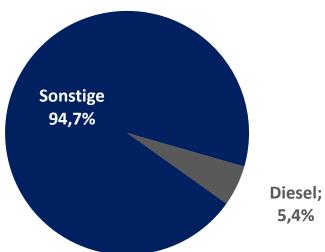
Top 21 bis 40 Modelle nach Anzahl Youngtimer

	Marke	Modell	Alle Fahrzeuge 15 Jahre und älter	Youngtimer 15 bis 29 Jahre	Oldtimer 30 Jahre und älter	H-Kennzeichen	H-Kennzeichen in %
	Gesamtergebnis		9.478.531	8.621.487	857.044	525.964	61%
21.	Opel	Zafira	88.775	88.774	1	0	0%
22.	Mercedes Benz	SLK Klasse	88.541	88.536	5	1	20%
23.	Toyota	Corolla	81.732	80.990	742	149	20%
24.	Renault	Clio	75.374	75.372	2	0	0%
25.	Mercedes Benz	E Klasse W 124	96.653	73.533	23.120	10.155	44%
26.	Ford	Mondeo	70.544	70.541	3	1	33%
27.	Skoda	Fabia	66.912	66.912	0	0	0%
28.	Toyota	Yaris	66.424	66.423	1	0	0%
29.	Mercedes Benz	CLK Klasse	65.688	65.688	0	0	0%
30.	Nissan/Datsun	Micra	59.392	59.026	366	61	17%
31.	vw	Touran	54.015	54.015	0	0	0%
32.	Smart	MC 01	53.251	53.250	1	0	0%
33.	Renault	Megane	51.317	51.317	0	0	0%
34.	Fiat	Punto	49.735	49.733	2	0	0%
35.	Skoda	Octavia	48.908	48.849	59	49	83%
36.	Renault	Scenic	47.997	47.997	0	0	0%
37.	Audi	80/90	60.277	45.505	14.772	4.782	32%
38.	BMW	Z3	44.582	44.580	2	0	0%
39.	vw	Bora	43.616	43.612	4	1	25%
40.	Audi	A2	42.569	42.569	0	0	0%

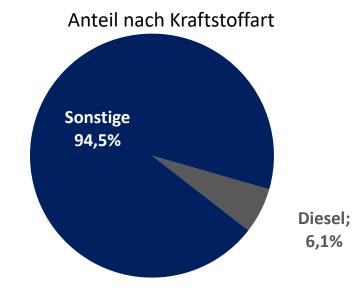
Diesel Oldtimer, lediglich 6% bei den 20- bis 29jährigen

Nur Oldtimer, 30 Jahre und älter (Basis alle Fahrzeuge)

Anteil nach Kraftstoffart



Alle Youngtimer 20 bis 29 Jahre (Basis 2.701.106 Fahrzeuge It. KBA)



Erst bei den 15 bis 19jährigen Youngtimern ist der Diesel-Anteil mit rund 18% größer. Der Bestand reduziert sich jährlich und wird weiter zurück gehen. Bei den über 20jährigen wird das bereits sichtbar, die Dieselquote liegt bei nur 6%, bei den 30 Jahre und älteren nur bei 5,4%.

Traditionell höhere Dieselanteile bei den Marken VW und Mercedes-Benz

Was fällt bei den Dieselanteilen auf?

Den höchsten Dieselanteil über alle Youngtimer weist die Marke VW mit etwa 11% auf, gefolgt von Mercedes-Benz mit 9%.

Bei einzelnen Modellen liegen verschiedene Geländewagen und Transporter/ Wohnmobile vorn.

Auch bei dem Mercedes 190er- und einigen älteren Mercedes-Baureihen liegt der Dieselanteil deutlich über dem Durchschnitt.

Im Segment des "Oldtimernachwuchses", d.h. den Premiumfahrzeugen, Sportwagen und Cabrios spielt der Diesel nahezu keine Rolle.



4. Bestandsbewertung





Bewertung im engen Dialog mit Experten

Vorgehensweise:

In mehreren Expertenworkshops (FSP, Classic Data, Württembergische Versicherung) erfolgte eine systematische Bewertung des gesamten Bestands der zugelassenen Fahrzeuge ab einem Alter von 30 Jahren, in Summe etwa 857.000 Fahrzeuge.

In mehreren Workshops wurden einzelnen Modelltypen ein individueller Wert zugeordnet, Volumenmodelle/ Alltagsfahrzeuge teilweise pauschal geschätzt. Basis der Bewertung waren die führenden Marktspiegel, Auktionsergebnisse, Werte aus Oldtimergutachten und versicherte Summen seitens der Versicherer.

Wesentliche Annahmen wurden zudem von weiteren Experten bestätigt.

Im Ergebnis liegt nun eine nach bestem Wissen und Gewissen vorgenommene Bewertung des zugelassenen Oldtimerbestands vor.

Zusätzlich stellen nicht regulär zugelassene- und Sammlungs-Fahrzeuge ein Wert-Volumen von ca. 8 Milliarden € dar. Details hierzu werden nachfolgend angeführt.



Der rollende Bestand wird von bezahlbaren Marken und Modellen geprägt

Die wichtigsten Erkenntnisse:

Der gesamte Bestand der zugelassenen Oldtimer zeigt, dass dieser Markt nicht von den elitären hochpreisigen Fahrzeugen geprägt ist.

Das Volumensegment bis 50.000 €:

- 41% der zugelassenen Oldtimer liegen beim Wert unter 10.000 €
- Weitere 51% zwischen 10.000 und 50.000 €
- In Summe stehen 92% aller Fahrzeuge für 62% des Wertvolumens

Das Premiumsegment:

- Nur etwa 8% aller zugelassenen Oldtimer verfügen über einen Wert von mehr als 50.000 €
- Diese stehen aber f
 ür 38% des gesamten Fahrzeugwerts
- Hier kommen aber etwa 200.000 häufig hochwertige, nicht regulär zugelassene Fahrzeug hinzu



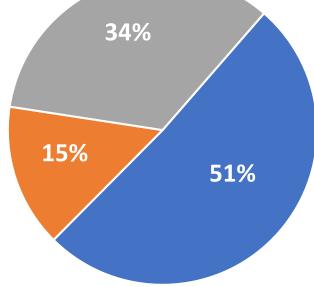
Oldtimer nach KBA-Definition stellen 63% des Wertes von 24 Mrd. €

Gesamtwert des Oldtimerbestands: ca. 24 Milliarden €

Nicht zugelassene Fahrzeuge 8 Mrd.

In Sammlungen, Museen, in Restaurierung, stillgelegt, 07er Kennzeichen (Expertenschätzung)

Fahrzeuge ohne H-Kennzeichen
oder 0098
3,5 Mrd. €



Fahrzeuge mit

H-Kennzeichen oder 0098

12,1 Mrd. €

Fast zwei Drittel des Wertvolumens bei Oldtimern resultieren aus den Fahrzeugen mit H-Kennzeichen/ 0098. Dahinter stehen 526.000 Fahrzeuge mit einem Durchschnittspreis von ca. 23.000 €

Bestandsbewertung

34% der zugelassenen Oldtimer repräsentieren 24% des Wertes

Bestands- versus Wertanteil

Wert in €	Anteil	am zugelassenen	An	teil am ermittelten
	Oldtimerbestand			Fahrzeugwert
bis 5.000		8%		2%
5.000 - 10.000		33%		11%
10.000 - 20.000		34%		24%
20.000 - 50.000		17%		25%
50.000 - 100.000		5%		19%
100.000 - 250.000	2%			10%
≥ 250.000		0,0%		9,0%

Die zweitgrößte Gruppe der zugelassenen Oldtimer (33%) hat einen Wert von 5 bis 10.000 € und steht damit für rund 11% des gesamten Bestandswertes. Das drittgrößte Volumen mit 17% der Oldtimer hat den Wert von 20 bis 50.000 € und macht 25% aus.



Deutsche Marken stehen für 72% des Bestands und 70% des Wertvolumens

Länder nach Wertvolumen

Wert in €	Zugelassene Oldtimer	in %	Ermittelter	in %
			Fahrzeugwert	
Deutschland	614.098	72%	10.774.669.000	70%
Italien	54.431	6%	1.644.226.000	11%
Großbritannien	46.972	5%	1.409.818.000	9%
USA/Canada	46.605	5%	960.978.000	6%
Frankreich	39.923	5%	414.434.000	3%
Schweden	12.236	1%	163.032.000	1%
Japan	21.358	2%	128.459.000	1%
Sonstige in Summe	21.421	2%	137.383.000	1%



Mercedes-Benz als Wertmeister an der Spitze mit 23% des Wertes

Top 10 nach Wertvolumen der zugelassenen Oldtimer

Wert in €	Zugelassene Oldtimer	in %	Ermittelter Fahrzeugwert in Mrd. €	in %
Mercedes Benz	174.263	20%	3,6	23%
Porsche	43.839	5%	3,0	19%
VW	183.190	21%	2,0	13%
BMW	51.054	6%	1,0	6%
Ferrari	2.144	0%	0,6	4%
GM/GMC	22.598	3%	0,4	3%
Jaguar	8.363	1%	0,4	3%
Alfa Romeo	14.687	2%	0,4	3%
Ford USA/CDN	16.774	2%	0,4	3%
Opel	49.248	6%	0,4	3%

Entwicklung der Oldtimer-Nachfrage



Nachfrage im Klassiker Markt

2018 lieferte mobile.de als Auswertung von Inseraten ansteigende Standtage bei den Oldtimern (Ø 86 Tage) sowie gesunkene Angebotspreise bei Youngtimern und Oldtimern. Im Vergleich zu den Vorjahren sinkende Preise bei Mercedes-Benz SL und Porsche 911, aber auch steigende Preise beim VW Käfer.

In der Classic Studie 2020 stellt Classic Trader als spezialisierter Klassiker Marktplatz mit dauerhaft mehr als 13.000 Fahrzeugen, Auswertungen zu der qualifizierten Nachfrage von klassischen Fahrzeugen zur Verfügung.

Classic Trader hat es sich zur Aufgabe gemacht, Schritt für Schritt den weltweit größten Bestand von Liebhaberfahrzeugen auf seiner spezialisierten Plattform zusammenzufassen und anzubieten. "Wir sehen unsere Aufgabe darin den gesamten Kaufprozess inklusive spezieller Dienstleistungen rund um die Begutachtung und den Kauf von Liebhaberfahrzeugen, gemeinsam mit unseren Partnern, zu begleiten und zu digitalisieren!" Christian Plagemann.

Die Frage nach dem Preis eines Klassikers stellt grundsätzlich immer eine Momentaufnahme zu einem bestimmten Zeitpunkt dar. So kann sich der Wert unterjährig verändern. Saisonale Faktoren sind im Oldtimermarkt zwar weniger relevant, allerdings gibt es Trends, die die Nachfrage und damit auch die Preise beeinflussen.

Entwicklung der Oldtimer-Nachfrage

CLASSIC TRADER

Oldtimerpreise sind das Abbild der Nachfrage

Auf Basis der angebotenen Fahrzeuge wird mittels Suchrelevanz, Klickraten und Nachfrage-Aktivitäten die Nachfrage ermittelt. Die Verbindung zwischen Nachfrage und Angebotspreis wird aufgezeigt, aber auch Rückschlüsse auf die aktuelle Nachfrageentwicklung werden zugelassen.

Vorgehensweise:

Sämtliche Fahrzeuge waren im jeweiligen Betrachtungszeitraum von 3 Monaten mindestens einen Tag online. Der Nachfragescore ist eine ermittelte Hilfsgröße für die Gesamtnachfrage, die eine gewichtete Bewertung von Seitenaufrufen und Nachfrage-Aktivitäten im Betrachtungszeitraum darstellt.

Damit ist der Nachfragescore ein Indikator für besonders stark oder besonders wenig nachgefragte Modelle. Es handelt sich bei den Werten um gemittelte Tendenzen, die in nur indirektem Zusammenhang mit tatsächlicher Nachfrage auf ein individuelles Fahrzeug stehen.

Bei der Ermittlung von Durchschnittspreisen wurden Fahrzeuge mit "Preis auf Anfrage" außen vor gelassen. Ferner werden Zustand und Modellspezifikationen gemittelt. Die angegeben Angebotspreise stellen so eine Indikation für das Mittel der betrachteten Modellreihe dar.

Die folgende Auswahl relevanter Fahrzeuge mit entsprechend auswertbaren Fallzahlen verfügt auch im zugelassenen Oldtimermarkt über entsprechendes Volumen.

Entwicklung der Oldtimer-Nachfrage

Trend: 1990er und 2000er steigen massiv in der Nachfrage

Steigerung der Inseratsaufrufe nach Dekaden 2018 zu 2020



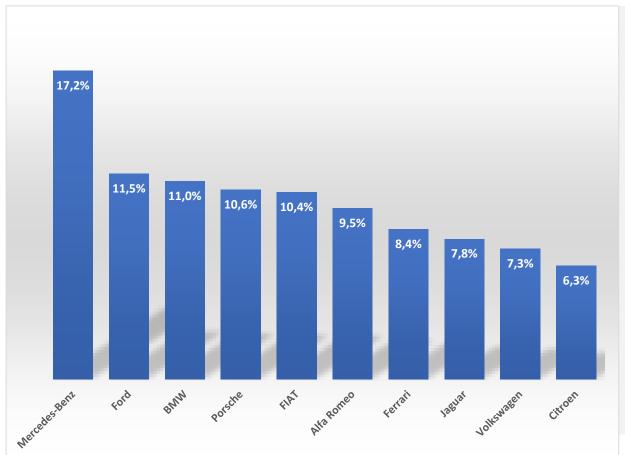




Die Betrachtung der bei Classic Trader am meisten nachgefragten Fahrzeugbaujahre bestätigt den Trend zu jüngeren Einstiegsklassikern und moderneren Supersportwagen.

Entwicklung der Oldtimer-Nachfrage

Die meist gesuchten Marken in Q1 2020 auf Classic Trader



Die Verteilung des globalen Suchvolumens innerhalb der Top-10 Marken:

Mit 17,2% ist die Marke Mercedes-Benz die meist gesuchte Marke.

Der Platz 2 von Ford mit 11,5% resultiert vor allem aus der Relevanz der Ford US-Modelle, wie Mustang.

Allerdings liegen sowohl BMW als auch Porsche national vor Ford.

Entwicklung der Oldtimer-Nachfrage

50% höhere Nachfrage führt zu Preissteigerungen bei VW Käfer und Golf II



Im Vergleich zu Anfang 2018 steigt der Nachfragescore um 50%, was zur Steigerung der Angebotspreise von mehr als 11% geführt hat. Der Durchschnittspreis steigt um €2.000 von rund 17.500€ auf 19.500€. Die Angebotsbasis des Käfer verändert sich allerdings nicht mehr.





Der VW Golf II hat in knapp 3 Jahren ebenfalls eine Nachfragesteigerung von rund 48% erfahren. Der durchschnittliche Angebotspreis ist um rund 33% von ca. 9.800€ auf 13.000€ gestiegen. Das Handelsvolumen steigt im Betrachtungszeitraum ebenfalls.

Entwicklung der Oldtimer-Nachfrage

Einstiegsklassiker BMW E30 und E24 mit steigender Nachfrage

BMW 3er



Die zweite BMW 3er Reihe (E30) ist seit 8 Jahren im Oldtimermarkt. Einige Cabrios und Touring bis Baujahr 1994 kommen noch nach. Als Einstiegsklassiker erfreut sich die Baureihe mit +30% Nachfrage steigender Beliebtheit. Beim Angebotspreis konnte der Mittelwert seit 2018 um +3.500€ auf inzwischen 28.500€ maßgeblich wegen der M3 zulegen.

BMW 6er



Vor Jahren als "Hidden Champion" betitelt, sieht sich der BMW 6er (E24) konstant steigender Nachfrage gegenüber: allein +28% von 2018 auf 2019. Das spiegelt sich trotz wachsendem Angebot auch in den aufgerufenen Preisen wider. Die Nachfrage liegt bei +32% trotz des Preisanstiegs von 28.500€ auf 38.000€ im Mittelwert des Angebotspreises in knapp drei Jahren.

Entwicklung der Oldtimer-Nachfrage

Sehr unterschiedliche Nachfrageentwicklung beim SL Roadster

Baureihe W113



Preisentwicklungen bis über 120.000€ bremsen 2019 massiv die Nachfrage.

Der durchschnittliche Angebotspreis steigt von €110.000 in 2018 nur moderat auf €112.000 um 2.000€ in 2020.

Das Preisniveau wird im Markt akzeptiert, die Angebotsbasis bleibt unverändert.

Baureihe R107



Insbesondere die europäischen 8-Zylinder Top-Motorisierungen 500 und 420 steigen in Preis und Nachfrage bemerkenswert.

Die Angebotspreissteigerung von 43.000€ auf 54.000€ beim 420 SL bleibt als Tendenz in der gesamten Baureihe mit +3,000€ und als Mittelwert mit 35.000€ erhalten.

Baureihe R129



Trotz konstanter Nachfrage - allerdings bei weiterhin wachsender Angebotsbasis sinken die Preise von 27.000€ in 2018 auf 25.000€ in 2020 und damit um −2.000€.

Das Angebot stieg von 2018 bis heute um +63% und lediglich beim 500 SL bleiben die Preise konstant.

Entwicklung der Oldtimer-Nachfrage

Immer noch steigende Nachfrage beim Porsche 911



Der Sportwagen und Traumklassiker hat in den letzten 5 Jahren rasante Angebotspreisentwicklungen durchlaufen. Nach Preiskorrekturen in den letzten drei Jahren steigt die Nachfrage über alle Baureihen. Abgesehen vom "Urmodell" bis 1972, scheint die preisliche Talfahrt des Porsche 911 inzwischen gebremst.

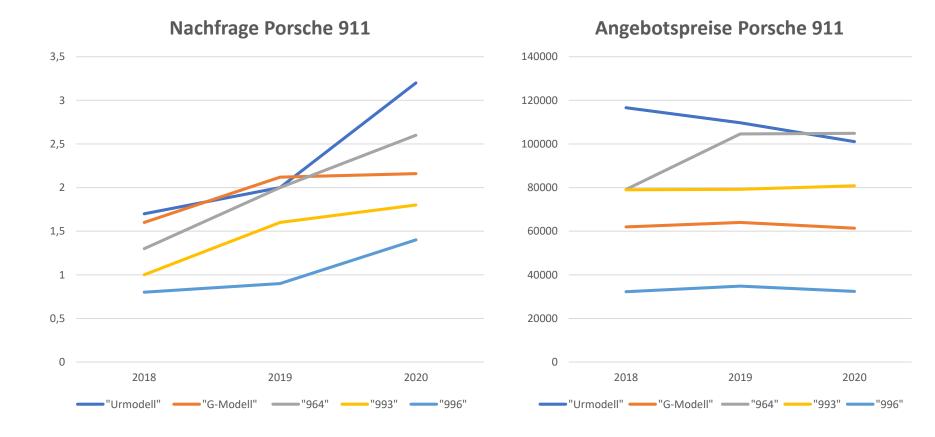
Ausgenommen in der Betrachtung sind seltene Sondermodelle wie RS, Turbo oder ST, da die Preisgestaltung hier deutlich emotionaleren Spielregeln der reinen Sammler unterliegt.

Preiszuwächse gab es im Betrachtungszeitraum Q3/2018 bis Q3/2020 insbesondere bei dem in der Vergangenheit zu Gunsten des letzten luftgekühlten 993 unterbewerteten Porsche 964.

Der 996 wurde in höheren Volumina gebaut als jeder andere Elfer und das hohe Angebot führt im Vergleich zu anderen 911 zu sehr moderaten Preisen.

Entwicklung der Oldtimer-Nachfrage

Steigende Nachfrage bei Porsche 911



Entwicklung der Oldtimer-Nachfrage



Das Ergebnis

Alle regulär, mit oder ohne H-Kennzeichen, zugelassenen Fahrzeuge können im Bestand auch regional sehr gut zugeordnet werden. Wir können aus der KBA-Statistik nicht entnehmen, ob diese Fahrzeuge reine Freizeitobjekte sind, oder ob diese noch im Alltag eingesetzt werden.

Eine solche mutmaßliche Nutzung ergibt sich aber sehr häufig bei der Betrachtung nach Marken und Modellen.

Die in der Studie identifizierten Hochburgen sind zumeist kaufkraftstarke Gebiete, in denen naturgemäß die höchste Oldtimerpopulation zu beobachten ist.

Es werden aber auch Regionen offensichtlich, die nicht kaufkraftstark sind. Hier werden wir neben den Oldtimerfans auch überdurchschnittlich viele Menschen finden, die ein 30 Jahre und älteres Fahrzeug neben der Emotion auch aus ökonomischen Gründen weiter im Alltag bewegen.

Die daraus zu gewinnenden Erkenntnisse zeigt nachfolgend der Marken- Modellvergleich für die Städte München und Bottrop.

Etwas genauer beschreiben lassen sich die kaufkraftstarken Hochburgen mit hochwertigen Oldtimern bei Betrachtung des Bestands an Porsche 911ern, der nachfolgend kartografisch gezeigt wird.

Historisch erklärbar geringerer Oldtimer-Anteil in den neuen Bundesländern

Höchste Oldtimeranteile nach Bundesland

Rang	Bundesland	Anzahl Oldtimer	Oldtimer in % vom
			Bestand
1.	Hamburg	18.430	2,25%
2.	Bremen	6.430	2,18%
3.	Hessen	73.635	1,96%
4.	Baden-Württemberg	128.792	1,92%
5.	Nordrhein-Westfalen	193.481	1,89%
6.	Bayern	150.029	1,85%
7.	Berlin	21.972	1,80%
8.	Niedersachsen	83.688	1,74%
9.	Rheinland-Pfalz	43.270	1,69%
10.	Brandenburg	24.243	1,68%
11.	Saarland	10.773	1,68%
12.	Schleswig-Holstein	27.506	1,64%
13.	Sachsen	31.236	1,44%
14.	Thüringen	16.816	1,41%
15.	Sachsen-Anhalt	16.414	1,35%
16.	Mecklenburg-Vorpommern	10.071	1,17%

Ø 1,8 %

Höchste Oldtimeranteile in Hamburg und Bremen.

Rund 470.000 Oldtimer befinden sich in BW, NRW und Bayern.

Berlin ist Durchschnitt.

In der Regel hohe Oldtimerbestände in Korrelation mit der Anzahl Einwohner

Größte Oldtimerbestände nach Kreisen (Top 25)

ì	d 4 0 0/
	Ø 1,8 %

Rang	Kreis	Anzahl Oldtimer	Oldtimer in % vom Bestand
1.	Berlin	21.972	1,80%
2.	Hamburg	18.430	2,25%
3.	München	17.116	2,31%
4.	Köln	11.051	2,25%
5.	Region Hannover	10.252	1,75%
6.	Rhein-Kreis Neuss	8.963	3,26%
7.	Düsseldorf	8.082	2,65%
8.	Frankfurt	7.924	2,33%
9.	Esslingen	7.822	2,35%
10.	Stuttgart	7.295	2,37%
11.	Ludwigsburg	6.375	1,91%
12.	Rhein-Sieg-Kreis	6.248	1,70%
13.	Rhein-Neckar-Kreis	6.174	1,75%
14.	Bremen	6.006	2,46%
15.	Lk.Offenbach	6.000	2,79%
16.	Recklinghausen	5.803	1,64%
17.	Rems-Murr-Kreis	5.718	2,15%
18.	Dortmund	5.554	1,91%
19.	Lk.München	5.292	2,12%
20.	Städteregion Aachen	5.205	1,77%
21.	Mettmann	5.082	1,71%
22.	Lk.Karlsruhe	4.900	1,75%
23.	Main-Kinzig-Kreis	4.849	1,88%
24.	Essen	4.816	1,65%
25.	Bonn	4.776	2,64%

Bemerkenswert:

Bei Betrachtung der kreisfreien Städte und großen Landkreise sind naturgemäß die Bestände am höchsten.

Der Durchschnitt liegt bei 1,8%.

In der Regel hohe Oldtimerbestände in Korrelation mit der Anzahl Einwohner

Größte Oldtimeranteile nach Kreisen (Top 25)

Ø 1,8 %

Rang	Kreis	Anzahl Oldtimer	Oldtimer in % vom Bestand
1.	Bottrop	2.610	3,79%
2.	Hameln-Pyrmont	3.079	3,35%
3.	Rhein-Kreis Neuss	8.963	3,26%
3. 4.	Starnberg	2.700	3,26%
5.	Holzminden	1.410	3,14%
6.	Mannheim	4.391	2,87%
7.	Gelsenkirchen	3.517	2,86%
8.	Heidelberg	1.696	2,79%
9.	Lk.Offenbach	6.000	2,79%
10.	Heidekreis	2.355	2,68%
11.	Düsseldorf	8.082	2,65%
12.	Bonn	4.776	2,64%
13.	Miesbach	1.711	2,60%
14.	Schwabach	861	2,59%
15.	Bodenseekreis	3.477	2,51%
16.	Würzburg	1.599	2,49%
17.	Bremen	6.006	2,46%
18.	Landsberg	1.949	2,42%
19.	Oberhavel	2.963	2,42%
20.	Herne	1.846	2,38%
21.	Stuttgart	7.295	2,37%
22.	Lindau	1.236	2,36%
23.	Jerichower Land	1.270	2,35%
24.	Esslingen	7.822	2,35%
25.	Harburg	3.872	2,33%

Bemerkenswert:

Völlig andere Ergebnisse in der Betrachtung nach Kreisen liefert die Auswertung nach dem Anteil der Oldtimer am Gesamtbestand.

Hier finden wir auch einige kaufkraft-schwache Kreise.

Hoher Bestand in Berlin, hohe Quoten in Neuss (25) und Mannheim (14)

Größte Oldtimerbestände nach Städten (Top 25)

3	ø	1,8	%	

Rang	Kreis	Anzahl Oldtimer	Oldtimer in % vom Bestand
1.	Berlin	21.972	1,8%
2.	Hamburg	18.271	2,3%
3.	München	17.116	2,3%
4.	Köln	11.051	2,3%
5.	Düsseldorf	8.082	2,6%
6.	Frankfurt am Main	7.924	2,3%
7.	Stuttgart	7.295	2,4%
8.	Bremen	6.006	2,5%
9.	Dortmund	5.554	1,9%
10.	Essen	4.816	1,6%
11.	Bonn	4.776	2,6%
12.	Duisburg	4.521	1,9%
	Nürnberg	4.419	1,8%
14.	Mannheim	4.391	2,9%
15.	Hannover	3.708	1,7%
16.	Gelsenkirchen	3.517	2,9%
17.	Wuppertal	3.350	1,9%
18.	Bochum	3.170	1,6%
19.	Leipzig	3.166	1,4%
20.	Wiesbaden	3.119	2,1%
21.	Dresden	3.017	1,3%
22.	Münster	2.992	2,0%
23.	Bielefeld	2.990	1,7%
24.	Karlsruhe	2.962	2,1%
25.	Neuss	2.776	3,1%

Millionenstädte

Bemerkenswert:

Die Top 25 Städte mit
Oldtimerbestand weisen auch
eine hohe Anzahl Einwohner auf.

In 2018 belegte noch München Platz 1 beim Oldtimerbestand.

Höchste Oldtimerquote mit 5,5% im reichen Grünwald bei München

Höchste Oldtimerquoten nach Städten (Top 25)

Ø 1,8 %

Rang	Kreis	Anzahl Oldtimer	Oldtimer in % vom Bestand
1.	Grünwald	565	5,5%
2.	Bad Pyrmont	507	4,5%
3.	Rottach-Egern	235	4,4%
4.	Meerbusch	1.486	4,1%
5.	Bottrop	2.610	3,8%
6.	Dreieich	1.005	3,8%
7.	Gräfelfing	379	3,7%
8.	Berg	383	3,7%
9.	Kronberg im Taunus	446	3,7%
10.	Eppstein	310	3,7%
11.	Dießen am Ammersee	246	3,6%
12.	Aerzen	266	3,6%
13.	Herrsching a. Ammersee	229	3,5%
14.	Kaarst	948	3,5%
15.	Sylt	351	3,5%
16.	Hofheim am Taunus	903	3,5%
17.	Gauting	426	3,5%
18.	Soltau	465	3,4%
19.	Starnberg	538	3,4%
20.	Kressbronn am Bodensee	190	3,4%
21.	Bad Soden am Taunus	471	3,4%
22.	Königstein im Taunus	360	3,4%
23.	Jesteburg	177	3,4%
24.	Burg	418	3,3%
25.	Roetgen	194	3,3%

Bemerkenswert:

Bei diesen Städten handelt es sich fast ausnahmslos um sehr kaufkraftstarke Gebiete. Besonders vertreten ist das Münchener, Frankfurter- und Düsseldorfer Umland.

Ausnahme: z.B. Bottrop

Die Betrachtung nach Postleitzahlen erlaubt die Identifikation von Hochburgen

Größte Oldtimerbestände nach Postleitzahlen (Top 25)

Ø 1,8 %

Rang	Postleitzahl	Ort	Kreis	Anzahl	Oldtimer in
				Oldtimer	% vom
					Bestand
1.	63303	Dreieich	Lk.Offenbach	1.005	3,75%
2.	41564	Kaarst	Rhein-Kreis Neuss	948	3,52%
3.	65719	Hofheim am Taunus	Main-Taunus-Kreis	903	3,47%
4.	91126	Schwabach	Schwabach	861	2,59%
5.	47877	Willich	Viersen	837	2,47%
6.	63110	Rodgau	Lk.Offenbach	719	2,63%
7.	41352	Korschenbroich	Rhein-Kreis Neuss	705	3,22%
8.	71229	Leonberg	Böblingen	680	2,29%
9.	40764	Langenfeld (Rheinland)	Mettmann	664	1,73%
10.	63263	Neu-Isenburg	Lk.Offenbach	652	2,70%
11.	50259	Pulheim	Rhein-Erft-Kreis	648	1,91%
12.	85051	Ingolstadt	Ingolstadt	647	3,42%
13.	16515	Oranienburg	Oberhavel	643	2,40%
14.	50374	Erftstadt	Rhein-Erft-Kreis	639	2,00%
15.	63225	Langen (Hessen)	Lk.Offenbach	624	2,93%
16.	85049	Ingolstadt	Ingolstadt	607	4,03%
17.	72622	Nürtingen	Esslingen	600	2,33%
18.	40667	Meerbusch	Rhein-Kreis Neuss	598	4,49%
19.	70794	Filderstadt	Esslingen	597	2,08%
20.	65779	Kelkheim (Taunus)	Main-Taunus-Kreis	597	3,21%
21.	61440	Oberursel (Taunus)	Hochtaunuskreis	591	1,29%
22.	41334	Nettetal	Viersen	587	2,22%
23.	46244	Bottrop	Bottrop	584	3,95%
24.	46238	Bottrop	Bottrop	584	4,23%
25.	70771	Leinfelden-Echterdingen	Esslingen	579	2,28%

Bemerkenswert:

Postleitzahlen offenbaren fast ausnahmslos sehr kaufkraftstarke Gebiete. Diese Postleitzahlen liegen meist im Speckgürtel der großen Städte.

Höchste Oldtimerquote in kaufkraftstarken Postleitzahlen der Metropolen

Größte Oldtimerquoten nach Postleitzahlen (Top 25)

Ø 1,8 %	
---------	--

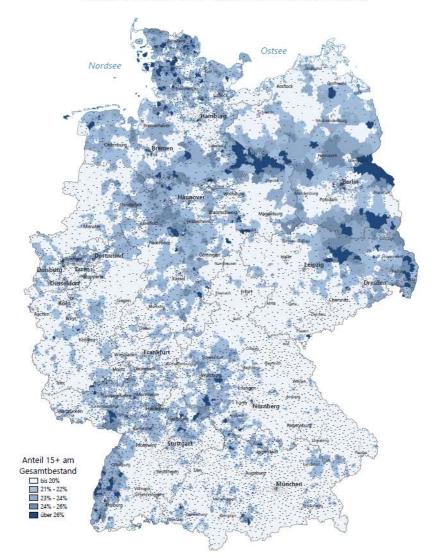
Rang	Postleitzahl	Ort	Kreis	Anzahl Oldtimer	Oldtimer in % vom Bestand
1.	22605	Hamburg	Hamburg	386	7,02%
2.	40545	Düsseldorf	Düsseldorf	440	6,52%
3.	22587	Hamburg	Hamburg	522	6,09%
4.	22609	Hamburg	Hamburg	365	5,95%
5.	82031	Grünwald	Lk.München	565	5,48%
6.	69120	Heidelberg	Heidelberg	293	5,43%
7.	81667	München	München	317	5,32%
8.	22299	Hamburg	Hamburg	275	5,13%
9.	28203	Bremen	Bremen	398	5,13%
10.	14195	Berlin	Berlin	424	5,08%
11.	22301	Hamburg	Hamburg	275	5,05%
12.	65193	Wiesbaden	Wiesbaden	426	5,05%
13.	70193	Stuttgart	Stuttgart	293	5,00%
14.	80469	München	München	415	4,97%
15.	60322	Frankfurt am Main	Frankfurt	332	4,90%
16.	82335	Berg	Starnberg	281	4,86%
17.	60318	Frankfurt am Main	Frankfurt	288	4,80%
18.	80796	München	München	273	4,79%
19.	20251	Hamburg	Hamburg	366	4,78%
20.	70180	Stuttgart	Stuttgart	289	4,78%
21.	81545	München	München	355	4,77%
22.	28209	Bremen	Bremen	238	4,63%
23.	14109	Berlin	Berlin	261	4,58%
24.	28355	Bremen	Bremen	339	4,54%
25.	80802	München	München	249	4,54%

Bemerkenswert:

Postleitzahlen in/um Hamburg, Düsseldorf und München stellen die höchsten Quoten kaufkraftstarker Gebiete dar.

Grundsätzlich befinden sich ältere Fahrzeuge in kaufkraftschwachen Gebieten

Anteil PKW 15+ am Gesamtbestand

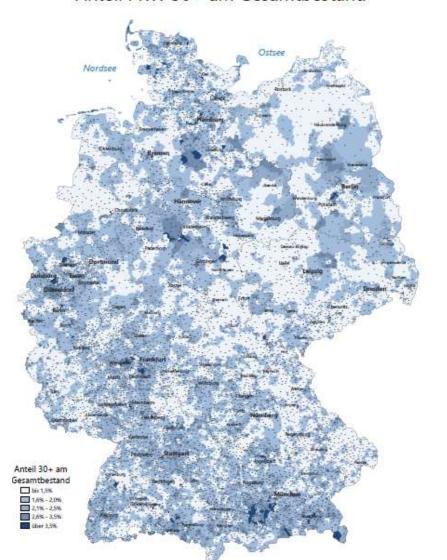


Bemerkenswert:

- Hohe Anteile, oft in den neuen
 Bundesländern ohne Thüringen und
 Mecklenburg-Vorpommern. Themen:
 Kaufkraft und Mobilität
- Hohe Anteile im Südwesten, Thema Mobilität
- Hohe Anteile in ländlichen Gebieten mit dünner Besiedlung, Themen Kaufkraft und Mobilität

Oldtimern sind aber insbesondere in kaufkraftstarken Gebieten vertreten

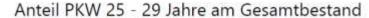
Anteil PKW 30+ am Gesamtbestand

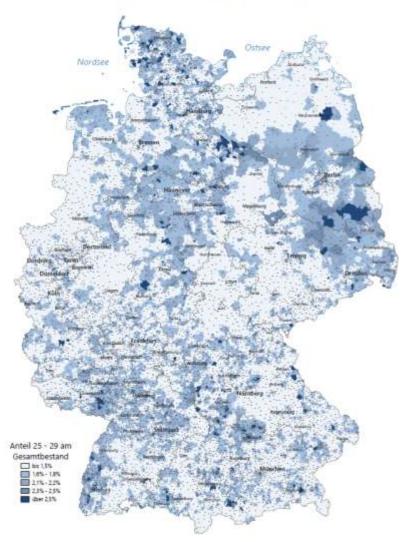


Bemerkenswert:

- Überdurchschnittlich hohe Anteile, insbesondere im Westen. Thema Kaufkraft
- Eindeutige Hochburgen, Thema Kaufkraft
- Eindeutige Hochburgen, Thema regionale Spezifika

Bei den älteren Youngtimern lässt sich keine eindeutige Struktur erkennen



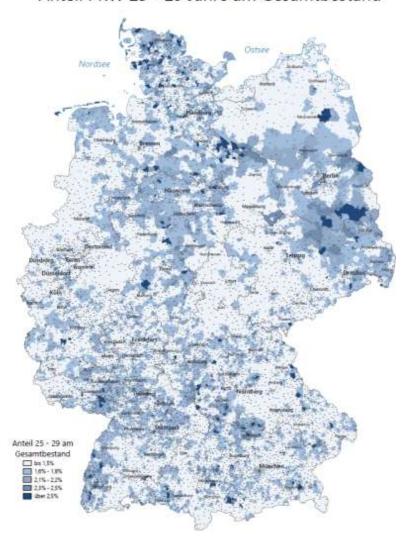


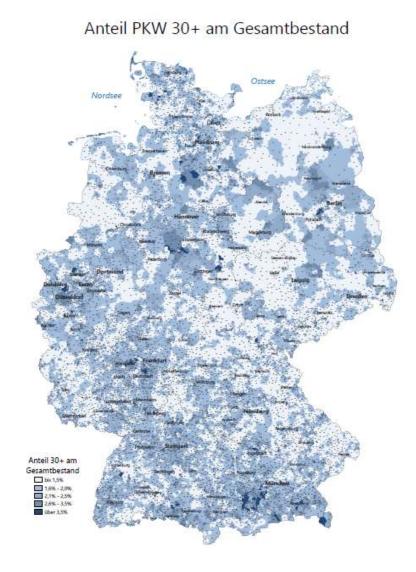
Bemerkenswert:

- Überdurchschnittlich hohe Anteile in Brandenburg, Thema Kaufkraft?
- Eindeutige Hochburgen, Thema Kaufkraft
- Eindeutige Hochburgen, Thema regionale Spezifika

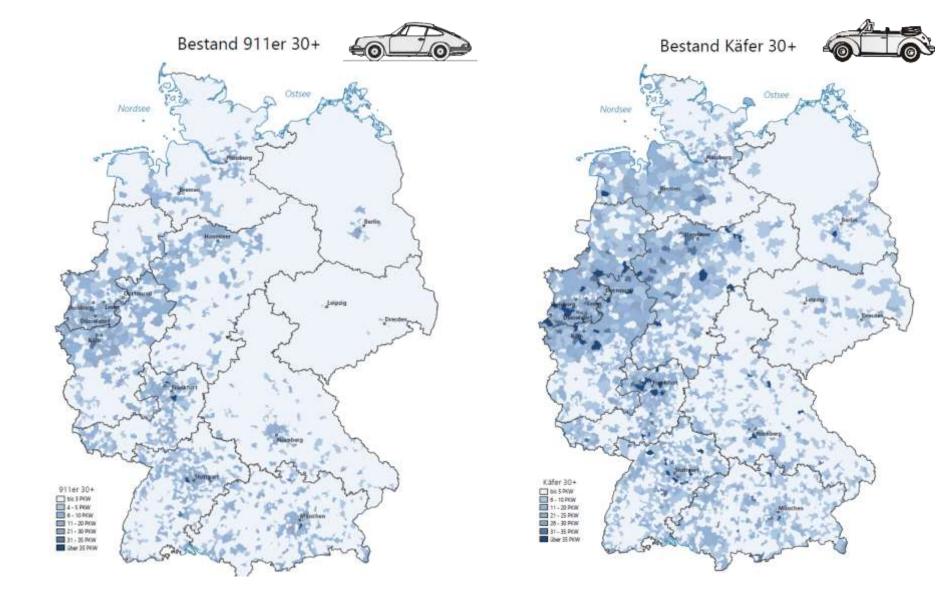
Youngtimer 25 bis 29 Jahre befinden sich auch in Oldtimergebieten





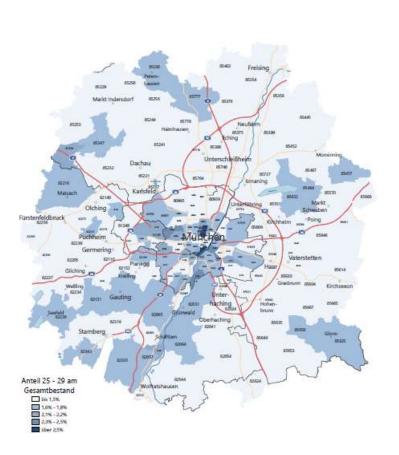


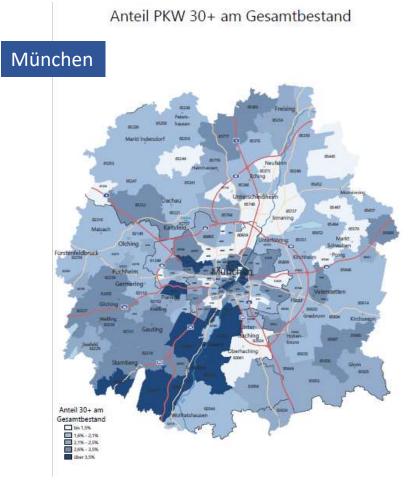
Ähnliche Hochburgen im Vergleich, Effekte rund um den Produktionsstandort



Ähnliches Bild, ältere Youngtimer befinden sich auch in Oldtimergebieten

Anteil PKW 25 - 29 Jahre am Gesamtbestand





Kann man regionale Potenziale ermitteln?

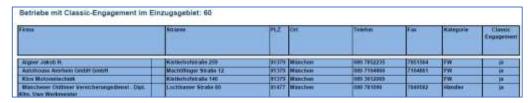




(Bandenwed	Enngagetie
Coyclest	82,790,016	1,456,960
Tiache in ter	157,596	38
Emergent ber ein,	200	4771
PAW-Service general	47,005,784	725.760
PRW pro 1.800 Ninwofeet	See.	- 400
Singers 1 (Elletre Seeland streeted	-	\$12 NB
Seatant larges	10%	Bets
Foungemen 15 - 25 June Bestand	10001	45,079
Sections to Pid.	12%	19%
Youngtmer 31 - 29 Julius Sentand Jahrend		34.815
Gestand IA (N)	86	6%
Chilliani III Jahra plica Bastand obsenze	1	18.441
Besiend in (%)	15-	Pk.



			Gesamt	Jüngere	Young	gtimer	Oldtimer
PLZ	Name	Einwohner		0 bis <15 Jahre	15 bis 19 Jahre	20 bis 29 Jahre	30 Jahre u. älter
80801	München	8.827	3.711	2.861	356	276	218
80638	München	9.234	4.756	3.659	483	349	265
80803	München	10.527	3.906	3.021	427	287	171
80469	München	25.774	8.471	6.591	901	616	363
80799	München	13.362	4.380	3.382	482	329	187
80796	München	16.414	5.780	4.465	685	384	246



Marker Mindel	- Appendix			- 048	Mean!		
		30-344	M-MA	40.46		W-584	- tratio
MARKET WAS SAME TO SECOND		The same	-	1	176	96	100
W bridge FRANCE DOL	843	397	167	HT	100		107
Stronge Stronge Spinners Street		110			-	_	100
MURCEUS ENVIRONMENT (M. SPORT)	616	367	147	62	44	1	- 0
PORT OF THE PARTY NAMED IN	- 10	100	THE R. LEWIS CO., LANSING	-	-		186
PAT Senatgo FAHRZEUGE	490	177	40	71	110	67	- 47
THE RESERVE LABORATE PARTY.	100	10000	THE RESERVE	THE OWNER OF	100		100
PORSONE SET	401	112	90	77	71	- 6	- 3
W MARRIED		-	THE RES		100	100	
POVER Tomage FERROTURE	275	1	13	- 11	100	81	196
Comprisionate Deal			11	100	100	-	
PORO LISA PORDIUSA	136	2	3	- 11	-	382	50
N Security Section	1 30	100	Marie Street	5871	100	100	-
PORSONE OF LOSSING	147	247	76	- 0		- 0	
VACTWARDFORDER TERMS	100	200	STATE OF THE OWNER, OR WHEN	100		-	-
MERC 2 (8.30)	296	211	27	- 0			- 0
DESIGNATION OF THE WINE			HOLDER WHEN		-		_
RESV 3 Calcolor (ESE)	246	286	-	- 5			- 0
MERCHANIST W. WING	110	-	NAME OF				-
VW SQLF 1-31E, +0.0	266	250	- 22	- 0		- 0	- 0
NAME AND ADDRESS OF THE OWNER, WHEN PERSONS AND PARTY OF THE PARTY OF	- 140	-04	110000	10000	100	100	
JAGUAR Sonetige FAHASSING	(4)		- 6	- 4	107	199	110
AGMA Soletige FAHASCEGE ALTO ACTUAL COMPANY TAXABLE COMPANY				190		-	_
PULT 1000	219		- 0	-	10	63	-
PERSONAL MARKET PARKS (FIRST)	-211	1100	100	-	T-12 At 18		-
SWIN Sandige FAHRZEUGE	190	54	14	- 11	10	41.	90
ALMA RESIDENCE APPLICATION OF THE		100.00	SAME THE	100.1			
PORSONE 911 Targe	461		36	62	79		
MERSHOE MERS THROOG WHITE !	- 40		Name and	100		-	100
POSCOC OFF Tage MERCICES SIGN TRANSPORTER MERCICES SIGNE COUPE (C UE)	1709	13	115	31		- 0	- 0
COLUMN .	221	1 100	100	-		111	

Regionale Potenzialanalysen werden auf Basis der zugelassenen Fahrzeug- und Oldtimerbestände auf der Ebene der fünfstelligen Postleitzahl ermittelt. Der Wettbewerb und die echten Potenziale werden offensichtlich. Jede Region kann auf dieser Ebene analysiert werden. Nähere Infos gerne bei BBE.

Markenstruktur in der Oldtimerhochburg "München"

PKW-Bestand Marktanteile nach Herstellern

	Gesamt	Youngtimer Oldtimer			er
		20 bis 29	Jahre	30 Jahre u	. älter
Hersteller	absolut	absolut	in %	absolut	in %
BMW	135.534	6.249	17%	1.600	9%
VW	133.938	8.471	23%	2.937	17%
MERCEDES-BENZ	75.606	5.824	15%	3.800	22%
AUDI	60.439	2.863	8%	268	2%
OPEL	46.822	2.625	7%	358	2%
FORD	33.714	1.167	3%	316	2%
SKODA	26.764	54	0%	5	0%
MINI	21.935	0	0%	0	0%
FIAT	18.987	981	3%	861	5%
TOYOTA	18.449	873	2%	88	1%
RENAULT	17.368	628	2%	107	1%
SEAT	16.464	145	0%	10	0%
PEUGEOT	15.162	469	1%	118	1%
PORSCHE	11.784	1.427	4%	1.731	10%
HYUNDAI	11.388	37	0%	0	0%
MAZDA	10.482	739	2%	51	0%
SMART	9.666	131	0%	1	0%
VOLVO	9.577	901	2%	244	1%
CITROËN	7.059	191	1%	215	1%
KIA	7.044	10	0%	0	0%
NISSAN	5.671	209	1%	50	0%
HONDA	5.269	502	1%	39	0%
SUZUKI	4.972	181	0%	56	0%
MITSUBISHI	4.357	303	1%	45	0%
DACIA	4.198	0	0%	2	0%
ALFA ROMEO	3.186	316	1%	619	4%
LAND ROVER	3.155	92	0%	33	0%
JEEP	2.159	145	0%	39	0%
JAGUAR	2.131	177	0%	281	2%
CHEVROLET	1.488	37	0%	0	0%
SONSTIGE	15.563	1.888	5%	3.242	19%
Summe	740.331	37.635	100%	17,116	100%



Bemerkenswert:

Starke Bedeutung der Premiummarken



Modellstruktur in der Oldtimerhochburg "München"

Marke / Modell	Summe	Oldtimer					
		30 - 34 J.	35 - 39 J.	40 - 44 J.	45 - 49 J.	50 - 54 J.	> 54 Jahre
MERCEDES-BENZ Sonstige FAHRZEUGE	1.012	235	187	78	114	156	242
VW Sonstige FAHRZEUGE	963	397	167	167	100	75	57
Sonstige Sonstige, Unbekannt (9xxx)	838	176	136	131	130	100	165
MERCEDES-BENZ SL (R107)	515	261	147	62	44	1	0
PORSCHE Sonstige FAHRZEUGE	500	106	38	50	89	93	124
FIAT Sonstige FAHRZEUGE	492	77	82	71	118	97	47
VW KAEFER Cabriolet (15)	480	0	5	296	160	19	0
PORSCHE 911	421	173	95	77	70	6	0
VW KAEFER	408	32	51	24	131	84	86
ROVER Sonstige FAHRZEUGE	375	1	13	18	55	93	195
Sonstige Großbritannien (2xxx)	354	0	14	70	139	59	72
FORD USA FORD/USA	329	2	3	11	30	232	51
GM Sonstige FAHRZEUGE	327	26	21	56	56	82	86
PORSCHE 911 Cabriolet	317	247	70	0	0	0	0
VW TRANSPORTER T3 Bus	300	232	68	0	0	0	0
BMW 3 (E30)	298	271	27	0	0	0	0
MERCEDES-BENZ STUFENHECK (W123)	296	2	237	56	0	1	0
BMW 3 Cabriolet (E30)	285	285	0	0	0	0	0
MERCEDES-BENZ 190 (W201)	279	252	26	0	0	1	0
VW GOLF II (19E, 1G1)	255	233	22	0	0	0	0
MERCEDES-BENZ STUFENHECK (W124)	248	248	0	0	0	0	0
JAGUAR Sonstige FAHRZEUGE	243	3	0	4	67	59	110
ALFA ROMEO Sonstige FAHRZEUGE	220	6	17	32	54	66	45
FIAT 500	219	0	0	6	142	63	8
MERCEDES-BENZ S-KLASSE (W126)	212	148	63	0	0	1	0
BMW Sonstige FAHRZEUGE	199	34	14	11	32	15	93
ALFA ROMEO SPIDER (115_)	170	66	65	34	5	0	0
PORSCHE 911 Targa	167	3	20	62	73	8	1
MERCEDES-BENZ PAGODE (W113)	162	0	0	0	39	96	27
MERCEDES-BENZ COUPE (C123)	159	13	115	31	0	0	0
SONSTIGE	6.073	1.998	858	833	1.147	571	666
Gesamtes Einzugsgebiet	17.116	5.527	2.561	2.180	2.795	1.978	2.075



Bemerkenswert: Viele seltene Modelle

Markenstruktur in der Oldtimerhochburg "Bottrop"

PKW-Bestand Marktanteile nach Herstellern

	Gesamt	Youngtimer Oldtimer			er
		20 bis 29	Jahre	30 Jahre u	. älter
Hersteller	absolut	absolut	in %	absolut	in %
VW	12.083	969	21%	580	22%
OPEL	7.113	722	16%	450	17%
MERCEDES-BENZ	6.265	762	16%	357	14%
FORD	4.939	242	5%	278	11%
BMW	4.441	443	10%	144	6%
SEAT	3.425	56	1%	1	0%
RENAULT	3.354	183	4%	47	2%
HYUNDAI	3.304	5	0%	0	0%
AUDI	3.248	299	6%	154	6%
MAZDA	3.116	166	4%	38	1%
SKODA	2.092	9	0%	3	0%
TOYOTA	1.659	123	3%	25	1%
NISSAN	1.592	102	2%	34	1%
KIA	1.240	1	0%	0	0%
PEUGEOT	1.209	42	1%	23	1%
FIAT	1.206	70	2%	73	3%
CITROËN	1.067	22	0%	41	2%
MITSUBISHI	959	43	1%	9	0%
DACIA	920	0	0%	0	0%
SMART	852	23	0%	0	0%
HONDA	815	74	2%	11	0%
MINI	802	0	0%	0	0%
SUZUKI	524	19	0%	4	0%
PORSCHE	473	55	1%	60	2%
VOLVO	447	67	1%	28	1%
CHEVROLET	265	2	0%	0	0%
JEEP	161	3	0%	2	0%
ALFA ROMEO	123	13	0%	17	1%
LAND ROVER	118	0	0%	1	0%
CHRYSLER	109	19	0%	10	0%
SONSTIGE	946	102	2%	220	8%
Summe	68.867	4.636	100%	2.610	100%



Bemerkenswert:

Es dominieren die deutschen Volumenmarken

Modellstruktur in der Oldtimerhochburg "Bottrop"

Die Top Oldtimer - Modelle in Ihrem Einzugsgebiet

Marke / Modell	Summe			Oldt	imer		
		30 - 34 J.	35 - 39 J.	40 - 44 J.	45 - 49 J.	50 - 54 J.	> 54 Jahre
VW KAEFER	147	1	6	4	90	32	14
VW GOLF I (17)	76	0	17	55	4	0	0
OPEL ASCONA B (81_, 86_, 87_, 88_)	71	0	10	61	0	0	0
MERCEDES-BENZ Sonstige FAHRZEUGE	57	10	5	7	11	12	12
VW Sonstige FAHRZEUGE	52	12	8	11	12	5	4
VW PASSAT Variant (33)	51	0	3	40	8	0	0
VW GOLF II (19E, 1G1)	48	42	6	0	0	0	0
OPEL KADETT C	46	0	0	31	15	0	0
FORD TAUNUS (GBTS, GBFS, CBTS)	45	0	0	45	0	0	0
MERCEDES-BENZ STUFENHECK (W123)	44	0	20	24	0	0	0
MERCEDES-BENZ /8 (W115)	42	0	0	11	29	2	0
OPEL REKORD D	39	0	0	24	15	0	0
BMW 3 (E21)	38	0	11	27	0	0	0
MERCEDES-BENZ 190 (W201)	37	30	7	0	0	0	0
MERCEDES-BENZ SL (R107)	35	12	12	7	4	0	0
OPEL REKORD E (1719_, 11_, 14_, 16_)	33	0	16	17	0	0	0
VW KAEFER Cabriolet (15)	32	0	0	16	14	2	0
AUDI 100 (43, C2)	31	0	5	26	0	0	0
AUDI 80 (80, 82, B1)	31	0	0	21	10	0	0
MERCEDES-BENZ S-KLASSE (W126)	29	19	10	0	0	0	0
BMW 3 (E30)	28	19	9	0	0	0	0
GM Sonstige FAHRZEUGE	27	5	4	8	1	5	4
AUDI 80 (81, 85, B2)	26	2	17	7	0	0	0
MERCEDES-BENZ STUFENHECK (W124)	25	25	0	0	0	0	0
OPEL ASCONA C (J82)	25	8	17	0	0	0	0
FORD GRANADA (GGTL, GGFL)	24	0	0	21	3	0	0
OPEL MANTA B (58_, 59_)	24	2	4	18	0	0	0
FORD ESCORT II (ATH)	24	0	1	21	2	0	0
Sonstige Großbritannien (2xxx)	24	0	3	6	11	1	3
CITROËN 2 CV	23	13	5	2	2	0	1
SONSTIGE	1.376	270	271	393	236	124	82
Gesamtes Einzugsgebiet	2.610	470	467	903	467	183	120
Gesamics Emzuysyebiet	2.010	4/0	407	303	407	100	120



Bemerkenswert:

Große Bedeutung der deutschen Volumenmodelle

Grundsätzliche Unterschiede zwischen Bottrop und München im Markensplit





Hersteller	Oldtimeranteil in %	Oldtimeranteil in %
VW	22,2%	17,2%
OPEL	17,2%	2,1%
MERCEDES-BENZ	13,7%	22,2%
FORD	10,7%	1,8%
SONSTIGE	8,4%	18,9%
AUDI	5,9%	1,6%
BMW	5,5%	9,3%
FIAT	2,8%	5,0%
PORSCHE	2,3%	10,1%
RENAULT	1,8%	0,6%
CITROËN	1,6%	1,3%
MAZDA	1,5%	0,3%
NISSAN	1,3%	0,3%
VOLVO	1,1%	1,4%
ТОҮОТА	1,0%	0,5%

Differenz
5,0%
15,1%
-8,5%
8,9%
-10,5%
4,3%
-3,8%
-2,2%
-7,8%
1,2%
0,3%
1,2%
1,0%
-0,3%
0,5%

Die Volumenmarken VW, Opel und Ford kommen auf 50% Oldtimeranteil in Bottrop. In München stellen die drei Marken nur einen Anteil 21,1% - weniger als Mercedes-Benz allein.



Studien zu Oldtimern in Österreich und Veteranenfahrzeugen in der Schweiz

Gast-Kommentar von Matthias Braun, Appia Development GmbH

Oldtimer bzw. Veteranenfahrzeuge sind, bedingt durch die nachrückenden Jahrgänge, in jedem Fall ein wachsendes Segment. Während der Anteil am Gesamtbestand Pkw in den DACH-Ländern mit 2% annähernd gleich ist, fällt die Schweiz in nahezu jeder Kategorie durch Bestmarken an Wert, Ausgaben und reduzierter Kilometerleistung der nahezu 3mal so wertvollen Fahrzeuge auf.

Das Interesse an Oldtimern ist in allen Ländern 8-10 mal so hoch wie der Bestand, in Deutschland aufgrund seiner starken nationalen Autoindustrie am höchsten. Besitzen möchten mehr als die bereits Interessierten einen Oldtimer. Nahezu die Hälfte unserer Nachbarn in der Schweiz und Österreich sehen Oldtimer als technisches Kulturgut.

Oldtimer sind eine Männerdomäne, nahezu 2/3 der Besitzer sind in einem Club organisiert, der höchste Anteil entfällt auf die generell sehr gut organisierte Schweiz.

Insgesamt ist die Oldtimerszene klassenlos, man erfreut sich auch an den Liebhaberautos anderer. Ähnliche Tendenzen sind auch für deutschsprachigen, angrenzenden Regionen Südtirol und Elsass festzustellen. Auch die Beneluxländer verfügen über eine große Fangemeinde.

Ebenso in Osteuropa nimmt das Interesse an Oldtimern weiter zu, augenscheinliches Beispiel ist auf die Wahrung der Tradition durch Skoda. Das Interesse sollte weiterhin auch durch die zunehmende Uniformität der heutigen Fahrzeuge und die Renaissance des Urlaubes in der Region, möglichst im eigenen Auto, steigen.

Da die Fahrzeuge bereits produziert worden sind und die Laufleistung gering ist, ist auch der Nachhaltigkeit Genüge getan.



Blick über die Grenzen



Matthias Braun Appia Development

Deutschland im Vergleich mit Österreich und der Schweiz

857.044 104.609 87.797 **Anzahl Fahrzeuge** Zugelassen 1.1.2020 Zugelassen 1.1.2016 Zugelassen 11.2019 30 Jahre und älter 1,8% vom Bestand 2,2% vom Bestand 1,8% vom Bestand Ø Anzahl 1,6* 3,2 3,2 historische Fahrzeuge im Haushalt 6,1 Mrd. CHF 20 Mrd. € 3,7 Mrd. € Wert des gesamten **Oldtimerbestands** inkl. Zweirad nur PKW nur PKW 22.800€ Ø Wert pro Oldtimer 23.000€ 63.000 CHF mit H-Kennzeichen/ in € 0098

Blick über die Grenzen



^{*} IFD Allensbachstudie 2017

Deutschland im Vergleich mit Österreich und der Schweiz

٠ Wirtschaftsleistung Nicht erhoben 690 Mio € 836 Mio CHF der Branche in €/CHF Durchschnittliche 1.462 € 5.000 CHF 2.700€ Ausgaben pro Fahrzeug (nur Wartung/ direkte Ausgaben in €/CHF Reparatur)* Jährliche 1.000 km 1.740 km* 790 km Kilometerleistung Schätzung PKW in km Für Oldtimer 21%* 14% 15% interessieren sich...% 15 Millionen 1 Million 1 Million der Bevölkerung

Blick über die Grenzen

^{*} IFD Allensbachstudie 2017

Deutschland im Vergleich mit Österreich und der Schweiz

٠ ...% bestätigen, dass Oldtimer zum 35% 46% 50% **Erhalt des technischen Kulturguts** 3,2 Millionen 25 Millionen* 3,2 Millionen beitragen 18% 17% 19% ...% möchten gerne einen Oldtimer besitzen 13 Millionen* 1,2 Millionen 1,3 Millionen 90%* Nicht bekannt 96% ...% der Oldtimerhalter sind Männer ...% der Oldtimerhalter sind in Clubs 68%* 77% 56% organisiert 43% 59% 44% ...% der Oldtimerhalter freuen sich einen Oldtimer zu sehen 30 Millionen* 4,2 Millionen 2,8 Millionen

Blick über die Grenzen

^{*} IFD Allensbachstudie 2017

8.

Status Quo und Stimmungsbild in der Branche



Zur Untersuchung

Wie sind wir vorgegangen?

In Deutschland beschäftigen sich etwa 3.000 Unternehmen im engeren Sinne mit Young- und Oldtimern.

In dieser Studie stehen die Akteure im Fokus, die direkt mit dem Thema Reparatur, Restaurierung und Wartung befasst sind. Das sollten nach BBE-Recherchen etwa 2.000 Betriebe sein.

Dabei handelt es sich nicht nur um die ca. 700 vom ZDK zertifizierten Fachbetriebe, sondern auch alle anderen, die regelmäßig mit Classic-Cars zu tun haben. Im Service, im Handel oder auch im Rahmen der Begutachtung.

In dieser Studie konnten über eine breite Streuung der Einladungen zur Teilnahme an der Befragung nahezu alle potenziellen Teilnehmer erreicht werden, zusätzlich wurden die 1.200 aus BBE-Dateien selektierten Autohäuser und Servicebetriebe direkt von BBE kontaktiert.

Die Befragung wurde als Online-Befragung angelegt. In Summe konnten 257 auswertbare Interviews generiert werden, ein Ausschöpfung der Grundgesamtheit in Höhe von über 10%.

So liegt hiermit die bisher ausführlichste Studie in dieser Zielgruppe vor.

Untersuchungssteckbrief:

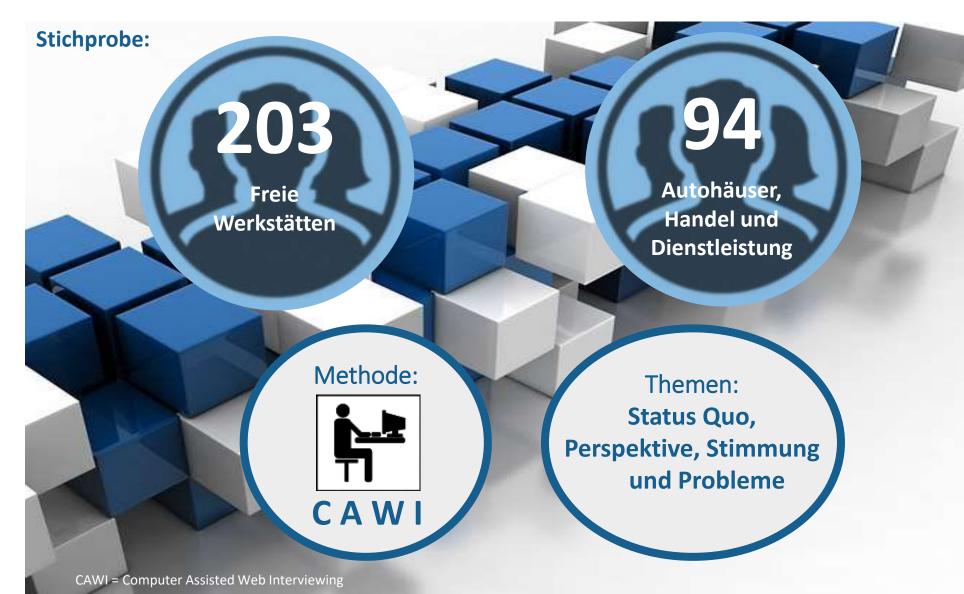
Platzierung der Einladung zur Teilnahme:

- ZDK Homepage, Homepages und Newsletter der regionalen Innungen.
- Bosch Newsletter und direkte Ansprache aller Partner
- VDIK Newsletter an die Markenverantwortlichen mit der Bitte um Weiterleitung an die Markenhändler
- VDA Newsletter an die Markenverantwortlichen mit der Bitte um Weiterleitung an die Markenhändler
- Retromotion mit direkter Ansprache der gewerblichen Kunden
- Qualität ist Mehrwert mit Newsletter an die Werkstattpartner
- Zudem wurde in Newslettern der Fachzeitschriften das Projekt präsentiert

Insgesamt 1.200 Betriebe mit konkretem Engagement bei Young- und Oldtimern wurden zusätzlich von BBE Automotive direkt angesprochen.

Zur Untersuchung

Insgesamt 297 Probanden haben an der Befragung teilgenommen



Zur Untersuchung

Die Branche wurde erreicht und hat aktiv teilgenommen

Methode

Platzierung der Links/ Direktansprache

Fachpresse
Partnerseiten
Newsletter
Foren

Foren

Platzierung der Links/ Direktansprache









Freie Werkstatt mit Classic



Autohäuser mit Classic



Sonstige*



Fachbetriebe für historische Fahrzeuge



69

^{*} Gebrauchtfahrzeughandel, Sachverständige, Teilespezialisten, Handwerk mit Spezialisierung.

Zur Untersuchung

Aktuelle Themen wurden aufgegriffen

Wir haben die Branche befragt, im Fokus standen dabei die Reparateure.

Konkret erhoben wurden:

- Aktuelle Aufstellung/ Geschäftsmodelle
- Geschäftsentwicklung und Erwartung
- Marketingaktivitäten
- Teilebezug, Status Quo und Probleme
- Aktuelle Probleme
- Wünsche an Unterstützung aus der Branche

Die nun vorliegenden Ergebnisse erlauben einen transparente Blick wie die Branche das Geschäft betreibt und in welchen Bereichen konkrete Unterstützung durch Verbände, Hersteller, Handel und Dienstleister erfolgen sollte.

Die wichtigsten Ergebnisse – Situation der Branche

- In den letzten Jahren haben sich die Umsätze positiv entwickelt
- Corona zeigt aber Auswirkungen in 2020
- Tendenziell verhaltene Aussichten für 2020, Autohäuser melden Probleme
- Eindeutig positive Aussichten für 2021 bei den "freien Betrieben
- Mit Classic Cars verdienen nicht alle Geld
- o Eine Verrechnung der effektiven Tätigkeiten kann oftmals nicht erfolgen
- Auf zwei bis drei Jahre Anlaufzeit müssen sich Neueinsteiger einstellen
- Bei etwa jeder zweiten Werkstatt liegt der Auftragsvorlauf bei mehr als 10 Tagen
- Weniger Messen durch Corona, der Ausfall hatte Auswirkungen auf das Geschäft
- o Bei den aktuellen Problemen liegt die Teileverfügbarkeit für seltene Fahrzeuge ganz weit vorne
- o Es folgen konkrete Reparaturhilfen und der Fachkräftemangel
- Hilfestellung wird auch gewünscht bei der Ausbildung von Fachkräften und dem Austausch mit Kollegen



Die wichtigsten Ergebnisse – Markteinschätzung durch die Branche

- Alltagsautos aus den 90ern werden als zukünftiges Potenzial wahrgenommen
- Auch die Bedeutung der Importmodelle wird zunehmend gesehen
- Vorkriegsmodelle verlieren an Bedeutung
- Modelle aus den 60er werden noch als marktrelevant betrachtet
- O Mehrheitlich werden die Kriterien zur Vergabe der H-Kennzeichen als zeitgemäß angesehen
- o 85% haben keinen Zweifel daran, dass Fahrzeuge mit H-Kennzeichen ein solches auch verdienen
- Eine Berechtigung als Oldtimer bezweifelt beim 124er Mercedes nur jeder Zehnte
- Ein Sinken der Preise für Premiummodelle wird nicht erwartet
- An einem weiteren Marktwachstum wird nicht gezweifelt

Die wichtigsten Ergebnisse – Status Quo im Alltagsgeschäft

- Fachkräftemangel, ein echtes Problem für die Branche
- Wenig Innovation bei der Form der Rekrutierung
- Ein Classic Ambiente bieten nur die Spezialisten häufiger
- Auf das Classic-Angebot wird zu wenig hingewiesen
- Das Classic-Geschäft wird sehr häufig nicht strukturiert betrieben
- Es fehlt an Planung, Kontrolle und aktivem Marketing
- Chancen bei der digitalen Ansprache werden zu wenig genutzt
- Networking findet kaum statt
- Cross Selling im Betrieb wird nicht stringent betrieben
- Werbung findet nur punktuell statt
- Marketing wird kaum geplant
- Kundendatenbanken sind häufig wenig nutzbar
- Der Teilebezug erfolgt über viele gleichbedeutende Quellen
- Viele bereiten Teile selbst auf oder fertigen diese selbst an



Aktuelle Aufstellung

Die verschiedenen Betriebstypen unterscheiden sich in der Struktur

	Classic- Spezialisten	Freie Werkstätten mit Classic	Autohäuser
Ø-Mitarbeiterzahl insgesamt	7	8	27
Engagement bei Classic seit Jahren	13	12	10
Paralleler Verkauf von Classic-Fahrzeugen	41%	17%	31%
Ø Anzahl Mitarbeiter im ClASSIC-BEREICH			
- Verwaltung	1,6	1,4	2,2
- Meister	2,1	1,5	1,4
- Monteure	2,7	2,1	2,6
Ø-Alter der technischen Mitarbeiter im Classic-Bereich	44,6	41,2	41,4
Umsatzanteil Classic Cars im Aftersales	74%	17%	9%

Aktuelle Aufstellung

Fachkräftemangel, Online-Rekrutierung – aktuell kaum ein Thema

Fachkräftemangel und -Rekrutierung

	Classic- Spezialisten	Freie Werkstätten mit Classic	Autohäuser
Probleme Fachkräfte zu finden, sehr oder extrem schwierig in %	82%	73%	59%
REKRUTIERIUNG ÜBER:			
Mund zu Mund Propaganda	77%	74%	62%
Aug dans signmen Detwich	250/	400/	C20/
Aus dem eigenen Betrieb	25%	48%	62%
Online Portale	22%	26%	29%
Fachzeitschriften	9%	6%	12%
Sonstiges	11%	4%	6%

Aktuelle Aufstellung

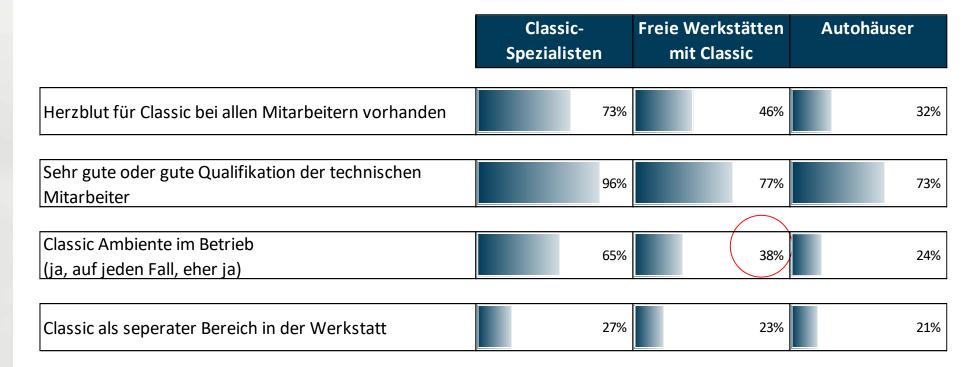
Innerbetriebliche Kooperation, in Autohäusern ein Problem

Funktioniert die Kommunikation zwischen den einzelnen Sparten?

	Classic- Spezialisten	Freie Werkstätten mit Classic	Autohäuser
Regelmäßig arbeiten zusammen			
Service und Werkstatt Classic	85%	92%	81%
Neuwagen und Classic Cars		-	52%
Teilebereich und Classic Cars		- -	69%
Gebrauchtwagen und Classic Cars			72%

Aktuelle Aufstellung

An einem Classic-Ambiente fehlt es zumeist



Aktuelle Aufstellung

Eine strukturelle Vorgehensweise wird nicht offensichtlich

Konkrete Planung im Geschäft mit Classic-Cars

	Classic- Spezialisten	Freie Werkstätten mit Classic	Autohäuser
Umsatzziele Teile und Lohnerlöse	64%	43%	15%
Messung der Deckungsbeiträge im Classic-Bereich	66%	35%	30%
Eigene Classic-Events	48%	22%	38%
Messung der Produktivität der Monteure	46%	29%	39%
Seperate Buchung Classic	35%	11%	7%
Vorgeplante Schulungen für Mitarbeiter	30%	37%	19%
Jahresplan für Marketingaktionen	31%	14%	11%
Messung der Produktivität der Karosseriebauer/ Lackierer	23%	20%	30%

Aktuelle Aufstellung

Bei den Stundensätzen erfolgt kein Aufschlag für Classic-Cars

Classic-Spezialisten	Freie Werkstätten	Autohäuser
	mit Classic	

Können Sie den konkreten Aufwand in Stunden immer komplett abrechnen?

ja, immer	13%	1%	0%
ja, meistens	34%	42%	36%

Welche Stundenverrechnungssätze berechnen Sie? (netto ohne MwSt.)

	Jüngere	. Fahrzeuge	Classic Fahrzeuge Jür		Jüngere Fahrzeuge Classic Fahrzeuge J		Jüngere Fahrzeuge	Classic Fahrzeuge		
Mechanik		81€		81€	į	87€	87€	94€		95€
Karosserie		94€		91€		106€	102€	117€		114€
Lack		109€		101€		117€	112€	127€		128€
Elektronik/Elektrik		84€		82€		95€	92€	99€		102€

Wie sehen Sie das Verhältnis Teile- und Lohnerlöse? (in % vom gesamten Classic-Aftersales-Umsatz)

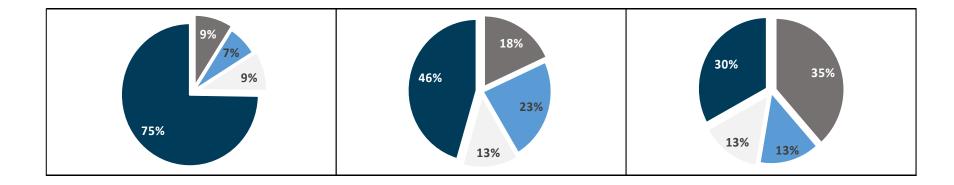
Lohn in %	61	60	59
Teile in %	39	40	41

Aktuelle Aufstellung

Bei etwa jedem Zweiten beträgt der Auftragsvorlauf mehr als 5 Tage

Welchen Auftragsvorlauf haben Sie aktuell im Classic-Bereich? (in Tagen)

Classic-Spezialisten	Freie Werkstätten	Autohäuser
	mit Classic	



Die Gründe bei langem Auftragsvorlauf:

•	Menge der Aufträge:	66%
•	Zu wenig Personal:	48%
•	Werkstatt zu klein:	31%

Geschäftsverlauf

Corona zeigt Auswirkungen, die beiden letzten Jahre waren gut

Umsatzentwicklung in den letzten Jahren

Alle Probanden	Classic- Spezialisten	Freie Werkstätten mit Classic	Autohäuser	Sonstige	
16%	23%	9%	4%	33%	
41%	38%	48%	50%	14%	
35%	30%	38%	38%	38%	
8%	8%	5%	8%	14%	

Umsatzeinbußen durch Corona

Alle Pi	Alle Probanden		Classic- Spezialisten		Freie /erkstätten mit Classic	Aut	ohäuser		Sonstige
	24%		22%		23%		38%		16%
	40%		26%		53%		48%	-	26%
	28%		38%		21%		14%		42%
	8%		14%		3%		0%	٠	16%

Stark gestiegen

Leicht gestiegen

Gleich geblieben

Gesunken

Geschäftsverlauf

Tendenziell verhaltene Aussichten für 2020, Autohäuser melden Probleme

Erwartungen für 2020

		Insgesamt	Youngtimer	Oldtimer
	es wird			
Alle Probanden	besser	21%	27%	19%
	gleich	44%	54%	58%
	schlechter	35%	19%	23%
Classic-Spezialisten	besser	29%	33%	28%
	gleich	48%	44%	52%
	schlechter	22%	23%	21%
Freie Werkstätten@nit Classic	besser	15%	19%	12%
	gleich	44%	61%	64%
	schlechter	41%	20%	24%
Autohäuser	besser	10%	14%	10%
	gleich	29%	67%	57%
	schlechter	62%	19%	33%
Sonstige	besser	37%	56%	32%
	gleich	47%	39%	53%
	schlechter	16%	6%	16%

Geschäftsverlauf

Eindeutig positive Aussichten für 2021 bei den "freien Betrieben"

Erwartungen für 2021

		Insgesamt	Youngtimer	Oldtimer
	es wird			
Alle Probanden	besser	31%	32%	27%
	gleich	47%	54%	53%
	schlechter	22%	13%	20%
Classic-Spezialisten	besser	33%	37%	34%
	gleich	47%	46%	43%
	schlechter	21%	17%	22%
Freie Werkstätten mit Classic	besser	35%	28%	24%
	gleich	44%	58%	60%
	schlechter	21%	14%	17%
Autohäuser	besser	10%	19%	10%
	gleich	52%	71%	67%
	schlechter	38%	10%	24%
Sonstige	besser	35%	53%	35%
	gleich	50%	42%	45%
	schlechter	15%	5%	20%

Geschäftsverlauf

Mit Classic Cars verdienen nicht alle Geld, Cross Selling als Baustelle

Classic-	Freie Werkstätten	Autohäuser	Sonstige
Spezialisten	mit Classic		

Mit Classic Cars haben wir Geld verdient

ja, auf jeden Fall	67%	19%	11%	52%
eher ja	25%	58%	50%	28%
eher nein	6%	19%	36%	16%
nein, absolut nicht	2%	3%	4%	4%

Aus Classic Cars resultiert Umsatz für andere Bereiche

ja, auf jeden Fall	20%	27%	14%	12%
eher ja	8%	33%	36%	38%
eher nein	47%	34%	46%	46%
nein, absolut nicht	25%	5%	4%	4%

Geschäftsverlauf

Auf zwei bis 3 Jahre Anlaufzeit müssen sich Neueinsteiger einstellen

Dauer in Jahren, bis Geld verdient wurde

	Classic- Spezialisten	Freie Werkstätten mit Classic	Autohäuser	Sonstige
0 - 1 Jahr	14%	9%	2%	2%
1 - 2 Jahre	21%	14%	10%	10%
3 - 4 Jahre	14%	9%	10%	12%
5 - 7 Jahre	13%	17%	11%	8%
länger	8%	10%	6%	2%
Keine Angabe	27%	41%	61%	60%
Ø Jahre	3,6	4,3	5,4	2,9

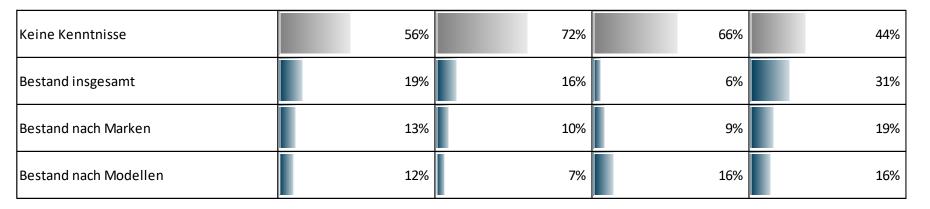
Markt und Marketing

Die echten Potenziale sind sehr häufig nicht bekannt, Nutzen erkannt

Welche Informationen haben Sie zum Bestand der im Einzugsgebiet vorhandenen Youngund Oldtimer?

Classic-	Freie Werkstätten	Autohäuser	Sonstige
Spezialisten	mit Classic		

Informationen zum Bestand liegen vor....



Helfen solche Marktinformationen um Ihr individuelles Angebot und ihr Marketing zu optimieren?

Betrachtung der Marktdaten ist hilfreich	59%	62%	72%	41%
------------------------------------------	-----	-----	-----	-----

Markt und Marketing

Die Umsetzung ist noch voll im Gange

Wie weit sind Sie bei der Umsetzung des Classic-Engagements bei folgenden Themen?

Classic-Spezialisten	Freie Werkstätten	Autohäuser
	mit Classic	

geplant

erfolgt

geplant

erfolgt

	ciroige	Schiaire	crioige	Schiant	CITOIBE	Берганс
Eigene Homepage für Classic	73%	13%	22%	27%	11%	36%
Classic-Bereich auf der Firmen-Homepage	75%	10%	44%	32%	18%	50%
Eigenständiges Marketing für Classic	54%	18%	16%	23%	4%	21%
Eigener Prospekt, Flyer, Brochüre	53%	14%	29%	21%	7%	18%
ZDK Zertifizierung "Fachbetrieb historische Fahrzeuge"	45%	13%	29%	24%	30%	26%
Regelmäßige Schulung der technischen Mitarbeiter	40%	17%	36%	39%	22%	33%
Eigene Classic Events im Betrieb	30%	30%	20%	28%	25%	36%
Eigene, selbst organisierte Ausfahrten	28%	28%	17%	24%	24%	28%

erfolgt

geplant

Markt und Marketing

Networking der Betriebe findet kaum statt

Arbeiten Sie in Vertrieb und Marketing für den Classic-Bereich mit Partnern zusammen?

Classic-	Freie Werkstätten	Autohäuser
Spezialisten	mit Classic	

Regelmäßige Zusammenarbeit mit.....

Teilehersteller	41%	20%	14%
Messen	31%	12%	13%
Classic Cars-Händler	25%	11%	3%
Markenclubs	22%	7%	11%
Online-Foren	20%	15%	7%
Freie Werkstätten	19%	22%	0%
Lackhersteller	19%	15%	7%
Andere Markenhändler	17%	13%	0%
Automobilclubs	13%	1%	3%
Versicherer	11%	6%	0%

Markt und Marketing

Digitale Aktivitäten sind mehrheitlich noch Neuland

In welchen digitalen Bereichen sind Sie bei Classic-Cars präsent?

	Classic- Spezialisten	Freie Werkstätten mit Classic	Autohäuser	
Aktive Online-Präsenz bei				
Lebendige Webseiten, regelmäßig aktualisiert	68%	54%	37%	
Facebook-Posts	41%	48%	30%	
Suchmaschinenoptimierte Webseiten (SEO/ SEA)	42%	27%	16%	
Facebook-Werbung	38%	41%	20%	
Google Adwords	36%	19%	8%	
EDV-Programm zur Bearbeitung von Anfragen	28%	26%	23%	
Instagram-Posts	29%	26%	8%	
Display-Werbung/Banner	26%	24%	4%	
Eigene Youtube-Videos	28%	11%	8%	
Newsletter	21%	10%	11%	
Einbindung externer Portale (z.B. Fahrzeugbörsen)	16%	19%	20%	
Online-Chat Funktion	9%	1%	0%	

Markt und Marketing

Werbung findet nur punktuell statt

Wie bewerben Sie Ihre Classic-Kompetenz?

	Classic-	Freie Werkstätten	Autohäuser
	Spezialisten	mit Classic	
in Online-Medien	51%	35%	15%
bei Clubs	36%	28%	30%
am Gebäude	36%	31%	3%
eigene Events/ Ausfahrten	33%	24%	27%
im Schauraum/ Verkaufsraum	30%	30%	45%
an der Straße	16%	15%	6%
in der Servicenanahme	16%	31%	21%
Newsletter	14%	4%	0%

Markt und Marketing

Die Kundendatenbank zeigt große Schwächen

Können Sie aus der Kundendatenbank Kunden von Classic Cars separat ansprechen?

	Classic- Spezialisten	Freie Werkstätten mit Classic	Autohäuser	Sonstige	
Separate Ansprache möglich	70%	49%	52%	46%	

Können Sie die Kunden aus der Datenbank DSGVO-konform kontaktieren?

DSGVO-konforme Kontaktaufnahme	FC0/	F20/	CC0/	4.40/
möglich	56%	53%	66%	44%

Messebesuche

Corona: Weniger Messen, der Ausfall hatte Auswirkungen auf das Geschäft

Welche Messen haben Sie zuletzt besucht?

Classic-	Freie Werkstätten	Autohäuser	Sonstige
Spezialisten	mit Classic		

Retro Classics Stuttgart	62%	41%	27%	69%
Techno Classica, Essen	43%	45%	60%	69%
Classic Motorshow, Bremen	26%	18%	33%	31%
Essen Motor Show	17%	14%	33%	19%
Retro Classics Cologne	11%	4%	0%	19%
Retro Classics Bavaria	9%	8%	0%	19%
Auto D´EPOCA, Padua	6%	8%	13%	13%
MOTORWORLD Classics Berlin	4%	6%	7%	38%
Hamburg Motor Classics	4%	6%	0%	0%

Haben die 2020 ausgefallenen Messen Ihr	23%	170/	10%	29%
Geschäft negativ beeinflusst? Ja in %	25/0	1//0	10/0	29/0

Können "Online-Messen" die klassischen	7%	5%	5%	140/
Messen ersetzen? Ja in %	770	3%	570	14%

Teilebezug

Originalteile spielen bei den Spezialisten eine geringere Rolle

Wie beziehen Sie Ihre Teile für Oldtimer? (Prozentuiert auf 100%)

Classic-Spezialisten	Freie Werkstätten	Autohäuser
	mit Classic	

Über Spezialisten ím Handel	26%	26%	27%
Über Fahrzeughersteller (Originalteile)	16%	23%	30%
Über Ebay	12%	9%	6%
Über den klassischen Großhandel	13%	16%	14%
Direkt vom Teilehersteller	11%	8%	7%
Über andere Teilebörsen	4%	6%	8%
Sonstige Quellen	18%	13%	8%

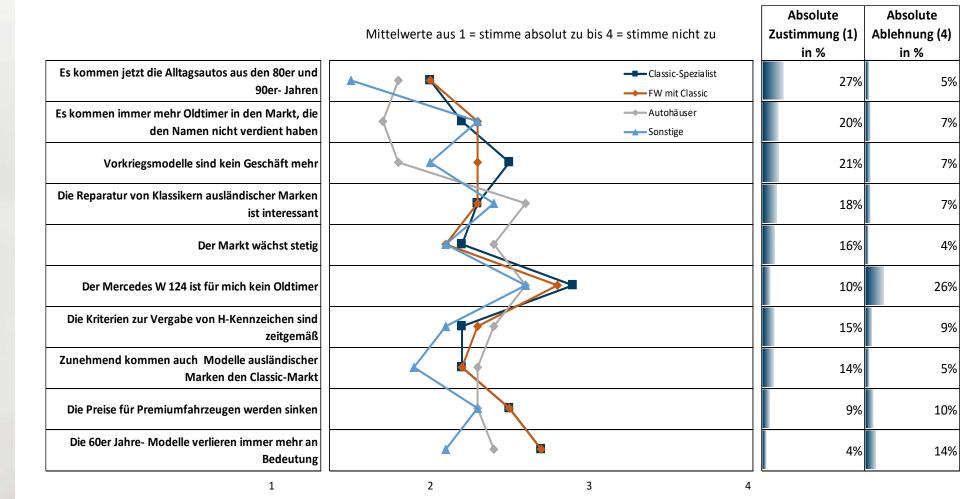
Teilebezug

Originalteile spielen ein große Rolle

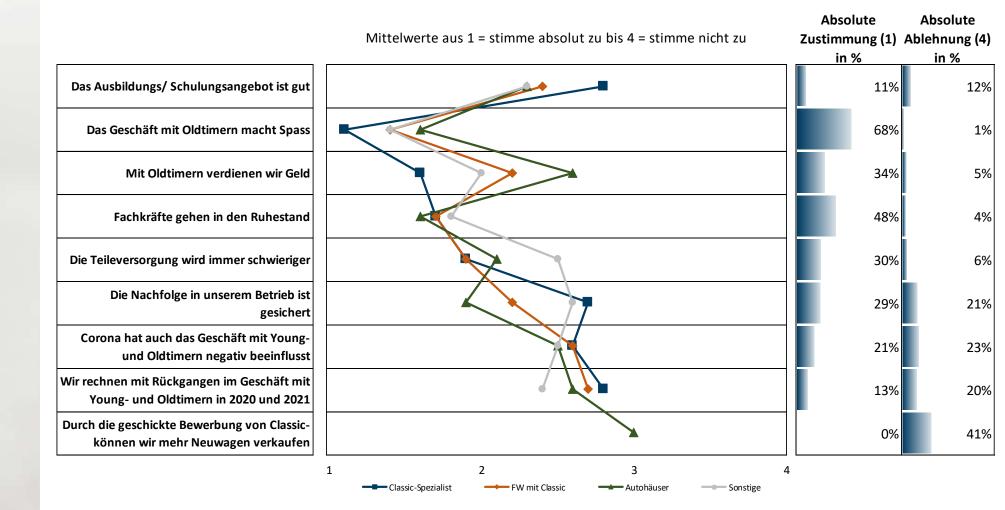
Selbstgefertigte Teile/Aufbereitung: Welchen Anteil haben diese am gesamten Teileeinsatz in diesem Bereich?

	Classic-Spezialisten	Freie Werkstätten mit Classic	Autohäuser
Selbstfertigung oder Aufbereitung von Teilen wird angeboten: Ja in %	88%	75%	60%
Mechanische Teile	29%	29%	24%
Karosserieteile	29%	43%	33%
Elektronik-/ Elektrikteile	26%	20%	14%
Motorenteile	22%	21%	30%
Fahrwerksteile	19%	16%	19%
Sonstige	30%	19%	12%

Beurteilung der Marktentwicklung durch die Branche



Beurteilung der Probleme im täglichen Geschäft durch die Branche



Benötigte Unterstützung

Die Teilebeschaffung steht weit oben auf der "Problemliste"

Welche Probleme werden aktuell gemeldet?

	Alle Probanden Classic- F Spezialisten		Freie Werkstätten mit Classic	Autohäuser
Teilebeschaffung für seltene Fahrzeuge	60%	59%	68%	52%
Reparaturhilfen für komplexe Arbeiten	43%	36%	51%	48%
Finden von Fachkräften	42%	39%	48%	33%
Erfahrungsaustausch mit Kollegen	41%	34%	44%	52%
Ausbildung von Fachkräften	37%	29%	42%	33%
Marktpotenziale für Young- und Oldtimer	31%	32%	29%	24%
Marketing/ Vertrieb: (Wie kommen wir zu mehr Kunden?)	25%	18%	29%	24%
Finden der richtigen technischen Ausstattung	20%	16%	26%	19%
Betriebsführung: (Wo verdienen wir Geld?)	11%	5%	21%	5%
Rentabilitätsplanung (Was kann man damit verdienen?)	12%	14%	12%	10%



Wichtige Bausteine nicht nur für das Classic Cars Geschäftsfeld

Networking Homepage **Schauraum Soziale Medien** Angebotspakete **Newsletter** Bestandskundenmanagment **Interne Prozesse**



"Quick Wins" analog, regional und digital

Regionaler Markt

Potenziale kennen und bewerten

Potenzialorientiertes Angebot

Regionale Positionierung

Analog

Kooperation

Atmosphäre

Angebote

Team

Ziele



Digital

Homepage

Soziale Medien

Newsletter

Kundendaten

Controlling

"Zeigen" Sichtbarkeit "Leben"

Positionierung



Potenziale erkennen, heben und zielgerichtet gewinnen

Potenziale erkennen:

- Welche Marken?
- Spezielle Modelle?
- Spezielle Segmente?
- O Besondere Orte in der Region?
- Spezielle Zielgruppen?

Beispiele:

- Nur eine Marke, Kreis oder Land
- Bestimmte Motorisierungen
- Sportwagen, Geländewagen etc.
- Kaufkraftstarke Gebiete
- o Etablierte oder Nachwuchs?



10 Punkte Plan: Classic Cars

Betriebswirtschaft:

- Übertragbarkeit betriebswirtschaftlicher Ist-Daten Aftersales auf das Classic Business.
- 2. Berechnung der Potenziale im Einzugsgebiet auf Basis Kennzahlen und Marktdaten.
- Bestandaufnahme vor Ort inklusive Analyse des Geschäftsbereichs. Intern oder durch externe Experten.
- Analyse interner Abläufe insbesondere
 Aftersales Aktionen Fahrzeuge > 15 Jahre.
- Ableitung von Maßnahmen zur erfolgreichen Umsetzung regional und digital.

Marketing:

- Überprüfung Website auf Einbindung Classic
 Business und mögliche Optimierung.
- 2. Ableitung von Maßnahmen zur erfolgreichen Kommunikation und Einbindung Website.
- 3. Analyse Potenziale der Kundendatenbank hinsichtlich Datenqualität und Newsletter Performance.
- 4. Kosten-Nutzen-Analyse möglicher Messeauftritte, Events und eigener Classic Rallye.
- Handlungsempfehlungen und Begleitung bei der Umsetzung.



Betriebswirtschaft/ Marketing



Basis für ein erfolgreiches Classic Business

Qualifizierung, **Zertifizierung**

Schaffen Sie eine Kompetenzbasis durch Ausbildung der Mitarbeiter und eine Zertifizierung des Betriebes. Werden Sie zum Vertrauenspartner.

Mitarbeiterrekrutierung

Zeigen Sie nach außen ihre Kompetenz. Nur so werden sich neue Mitarbeiter mit ihnen als Arbeitgeber beschäftigen.

Netzwerk aufbauen

Networking

Schaffen Sie sich ein Netzwerk. Arbeiten Sie aktiv mit Clubs, Kollegen und anderen Gewerken zusammen. So lösen Sie Alltagsprobleme und erreichen gemeinsam ein breites Publikum mit dem sie kommunzieren können.

Angebotspakete

Entwickeln sie spezielle Angebote entsprechend des Marktpotenzials, für Do It Yourselfer auch einzelne spezielle Services zur Diagnose oder Einstellung.



Finden Sie den richtigen Weg zum Kunden

Homepage

Zeigen Sie auf ihrer digitalen Visitenkarte ihre Kompetenz in einem eigenen Classic Bereich

Schauraum

Zeigen Sie Automobilia und Oldtimer im Kundenkontaktbereich, vermitteln Sie Kunden ein Einkaufserlebnis und zeigen Sie ihre Classic-Kompetenz.

Bestandskundenmanagment

Potenzielle neue Kunden sind seit Jahren in ihrer Datenbank. Kontaktieren sie potenzielle Classic-Kunden DSGVO-konform.

Newsletter

Stellen Sie einen regelmäßigen Kontakt zu den bestehenden Kunden her, nicht zu oft, aber mit Inhalt und echten News.

Soziale Medien

Berichten Sie über ihre Aktivitäten aus der Werkstatt, es gibt viel zu erzählen und zu zeigen. Finden Sie Ihre Community.



Ihre Ansprechpartner

Gerd Heinemann Geschäftsführer



BBE Automotive GmbH Sachsenring 69 50677 Köln

+49 (0) 221 93 655-252

+ 49 (0) 171 777 99 26

gheinemann@bbe-automotive.de

Martin Sölter
Senior Consultant



BBE Automotive GmbH Sachsenring 69 50677 Köln

+49 (0) 221 93 655-317

+ 49 (0) 152 51 911 911

msoelter@bbe-automotive.de

Kontakt

www.bbe-automotive.de