



Haben Nostalgie im Portfolio: Harald Piendl (links) und Dirk Salomon betreiben OttoChrom, eine Sharing-Plattform für Old- und Youngtimer. Die beiden Jugendfreunde kommen ursprünglich aus Augsburg. OttoChrom hat den Sitz in Berlin-Moabit, die Autos können aber bundesweit ge- und vermietet werden. Der chinesische Faltenhund Shar Pei, den die beiden in die Mitte genommen haben, heißt Amy. Foto: OttoChrom

Fahren, so schön wie früher

Start-up Harald Piendl und Dirk Salomon haben die Oldtimer-Sharing-Plattform OttoChrom aufgebaut. Wer nostalgisch unterwegs sein will, kann da alte schicke Autos mieten. Allmählich rollt der Laden. Aber es brauchte viel Überzeugungskraft

VON STEFAN KÜPPER

Berlin/Augsburg Zum Beispiel der DeLorean DMC-12. Dieser Sportwagen, mit dem sich Dr. Emmett L. Brown auf den Weg „Zurück in die Zukunft“ macht. Mit dem mal fahren und schauen, wie das so ist, wie der sich fährt, sich einmal wie der Doc und Marty McFly fühlen. Es muss ja nicht gleich der Blitz einschlagen, aber für einen Tag, so zum Cruisen, warum denn nicht?

Das geht. Für 440 Euro pro Tag. Buchbar bei OttoChrom.de. Die Sharing-Plattform für Old- und Youngtimer ist seit Juli vergangenen Jahres im Netz, wurde in Berlin von den Augsburger Jugendfreunden Dirk Salomon und Harald Piendl aufgebaut, und ihr Geschäftsmotto könnte auch „Zurück in die Vergangenheit“ lauten. Denn was sie letztlich verkaufen, ist Nostalgie.

Die Idee für die Plattform war Dirk Salomon, Baujahr 1966, schon länger gekommen, nur bis sie geschäftsfähig war, dauerte es seine Zeit. Salomon, der in Aystetten groß wurde, hatte schon früh ein Faible für alte Schönheiten entwickelt. Sein erstes Auto allerdings – vom Opa zum Führerschein geschenkt – war ein Opel C-Kadett, der bei einer „dummen Drift-Aktion“ sein Ende an einem Baum fand. Der zweite Wagen war ein Kübelwagen von der Bundeswehr. „Schöne Form“, sagt Salomon. Gleiches galt für Auto Nummer drei, einen alten Heckflos-

sen-Leichenwagen von Mercedes-Benz. Als er den noch fuhr, bat ihn seine Mutter allerdings regelmäßig, ihn nicht vor der Haustüre zu parken. Gerüchte entstehen bekanntlich schnell und verschwinden langsam. Die Jahre vergingen, Salomon zog 1994 aus dem Augsburger Land nach Berlin, er „musste mal raus“. Als er dort, inzwischen fuhr er eine ältere Mercedes-Limousine, in Kreuzberg nach einem Appartement suchte, fand er einen Zettel hinter seinen Scheibenwischer geklemmt. Eine Produktionsfirma

Der erste Wagen war ein Opel C-Kadett

wollte das Auto für einen Baader-Meinhof-Film mieten. So verdiente er sein erstes Geld damit, dass er anderen seinen Wagen zur Verfügung stellte. Das machte er schließlich für rund 20 Jahre und bekam dabei immer wieder auch Anfragen von anderen Oldtimer-Besitzern, die ihre Schätze sorgfältigen Kunden gerne tageweise überlassen hätten. Das Problem daran war: Keine Versicherung springt ein, wenn etwas schief läuft. Ging also nicht.

Das Problem löste Salomon schließlich mit seinem alten Kumpel Harry, Baujahr 67. Piendl, mit dem gemeinsam er das Augsburger Peutingen-Gymnasium besucht hatte, ist eher ein „Zahlenmensch“. Der frühere Red-Bull-Manager

fuchste sich in die Versicherungsmaterie ein – und letztlich, nachdem sie viele Klinken hatten putzen müssen, bekamen sie die Zusage von der Allianz. Der Weg war frei für OttoChrom.

Die Herausforderung war und ist: Man muss Oldtimer-Besitzer davon überzeugen, ihre liebevoll gepflegten Karossen herzugeben. Das geht nur über Vertrauen. „Wir haben am Anfang Stunden mit den ersten Interessenten am Telefon verbracht. Das war brutale Kärrnerarbeit“, erzählt Piendl. Inzwischen können sie deutschlandweit 370 alte Autos anbieten. Das Geschäftsmodell geht so: OttoChrom bekommt 15 Prozent Service-Pauschale, der Rest geht an Vermieter und Versicherung.

Die Allianz versichert die Oldtimer-Mieter (Vollkasko, 1000 Euro Selbstbeteiligung), sobald die Fahrt beginnt und löst in dem Augenblick – und bis zum Ende der Fahrt – die eigene dann ruhende Versicherung des Vermieters ab. Der Oldtimer-Besitzer und der OttoChrom-Kunde machen individuell einen Übergabetermin aus und der Vermieter weist den Mieter in die Besonderheiten des Wagens ein. Ein paar Einschränkungen gibt es außerdem (mindestens 23 Jahre, fünf Jahre Fahrpraxis, unfallfrei), die Vermieter auch verschärfen können. Die Mieter sollen zudem angeben, welche Tour sie vorhaben, wie viele Leute mitfahren. Autobahnen sind

verboten. Salomon und Piendl haben sich für ihr Online-Geschäftsmodell von Airbnb inspirieren lassen, erklärt Piendl. Zwei Programmierer haben sie in Vollzeit beschäftigt, die Homepage wird gerade überarbeitet, um alles so leicht und unkompliziert wie möglich zu machen. Wenn die Community wächst, werden nicht mehr alle in langen Telefonaten persönlich betreut werden können.

Bis der Laden so richtig Fahrt aufnimmt, wird dieses Corona-Jahr noch vergehen müssen, sagt Piendl.

Nach zwei, drei Minuten entspannt man sich

Aber obwohl die Oldtimer-Saison noch gar nicht richtig begonnen habe, hätten sie dieses Jahr schon 200 Anfragen registriert. Salomon ist sich sicher: „Die Leute wollen gerade einfach raus. Reisen ist auch schwierig. Und wer zum dritten Mal den Garten umgegraben hat, möchte irgendwann mal was anderes sehen.“

Warum also nicht einen Pontiac Ventura für einen Tag ausführen? Oder einen Dodge Dart? Nicht alle Tagessätze sind so hoch wie für die Zurück-in-die-Zukunft-Karre. Das Wichtigste sei, betonen Salomon und Piendl unisono, dass die Vermieter ihre Kunden gut einweisen. Diese seien in aller Regel zwar vorsichtig, denn mit einem schönen alten Auto

Wirtschaft kompakt

REKORDABSATZ

BMW verkauft mehr Autos als vor der Krise

BMW hat im ersten Quartal wieder mehr Autos verkauft als vor der Corona-Krise. Wie der Autohersteller mitteilte, setzte er von Januar bis Ende März weltweit 636 600 Autos der Marken BMW, Mini und Rolls-Royce ab – das waren 5 Prozent mehr als im ersten Quartal 2019 und 33,5 Prozent mehr als im ersten Quartal 2020. Entscheidend dafür war die enorme Nachfrage in Asien. Vertriebschef Pieter Nota sagte: „Dieser Rekordabsatz unterstreicht unsere ambitionierten Wachstumsziele für dieses Jahr.“ In China verkaufte BMW rund 230 000 Autos – gut 60 000 mehr als im ersten Quartal 2019 und fast so viel wie in Europa insgesamt. (dpa)

RECHNUNGSHOF

Bundesregierung behindert Wettbewerb auf der Schiene

Der Bundesrechnungshof hat den Kurs der Bundesregierung in der Bahnpolitik massiv kritisiert. Es werde versäumt, Wettbewerbs-hemmnisse in den Eisenbahnmärkten auszuräumen und den Schienenverkehr zu stärken. Der Rechnungshof nimmt einen Gesetzentwurf des Verkehrsministeriums zur Eisenbahnregulierung unter die Lupe. Für den Bund bestehen demnach „gegenläufige Interessenlagen“. Zum einen habe er einen diskriminierungsfreien Wettbewerb sicherzustellen. Zum anderen sei er als Eigentümer der Bahn AG dem Wohl des Unternehmens verpflichtet. Mit dem Gesetzentwurf trage das Verkehrsministerium nichts dazu bei, das Spannungsfeld aufzulösen. (dpa)

KLEINLASTWAGEN

MAN will statt in Steyr nun in Polen produzieren

Der Lastwagenbauer MAN plant die Schließung seines Werks im österreichischen Steyr mit rund 2300 Beschäftigten. Die Belegschaft hatte in einer Abstimmung die Übernahme des Werks durch den Automanager Siegfried Wolf abgelehnt. Darauf kündigte MAN an, das Werk dicht zu machen, eine Schließung bis 2023 sei die einzige Alternative zu den Plänen von Wolf. MAN will die Fertigung leichter und mittelschwerer Lastwagen ins polnische Krakau verlagern. Wolf, ehemaliger Vorstandschef des Autzulieferers Magna, wollte rund 1250 Mitarbeiter in Steyr zu deutlich niedrigeren Löhnen übernehmen. (dpa)

Telefontarife Mo - Fr

Günstige Anbieter im Call by Call

Ortsgespräche	Zeit	Anbieter	Vorwahl	Ct./Min.
0-7	Sparcall	01028	0,10	
		01052	0,89	
7-12	Tellmio	01038	1,49	
		01097	1,52	
12-18	Tellmio	01038	1,49	
		01097	1,62	
	Sparcall	01028	1,79	
		01038	1,49	
18-19	Tellmio	01097	1,52	
		01052	0,89	
19-24	Tele2	01013	0,94	
		Star79	01079	1,45

Ferngespräche Inland

Zeit	Anbieter	Vorwahl	Ct./Min.
0-7	Sparcall	01028	0,10
		01088	0,49
7-8	3U	01078	0,61
		01011	0,49
	3U	01078	0,61
		010012	0,63
8-9	3U	01078	0,61
		010012	0,63
	01098	01098	1,19
		010012	0,63
9-18	3U	01078	1,17
		01098	1,19
18-19	01011	01011	0,49
		3U	01078
	010012	010012	0,63
		3U	01078
19-24	3U	01098	0,89
		01097	0,89

Zeit	Anbieter	Vorwahl	Ct./Min.
0-24	3U	01078	1,74
		01052	1,75

Alle Anbieter mit Tarifansage; Abrechnung im 60s-Takt. Nutzung nur von einem Festnetzanschluss der Dt. Telekom möglich. Angaben ohne Gewähr

Quelle: biajlo.de 08.04.2021

Die Baufinanzierung wird teurer

Studie Die Nachfrage nach Immobilien ist ungebrochen: In Corona-Zeiten legen viele Menschen Wert auf ein schönes Zuhause. Die Bauzinsen waren lange Zeit historisch niedrig, jetzt verschlechtern sich die Konditionen

Frankfurt am Main Die starke Nachfrage nach Immobilien hat den Boom bei Baufinanzierungen im Corona-Krisenjahr 2020 weiter angefacht. Das Neugeschäft der Banken und Sparkassen in Deutschland mit Baukrediten wuchs auf den Rekord von 273 Milliarden Euro nach 263 Milliarden Euro 2019, zeigt eine neue Studie der Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC. Demnach betrug der Bestand der an private Haushalte ausgegebenen Baufinanzierungen von Banken und Sparkassen knapp 1,4 Billionen Euro. Im Jahr zuvor hatte der Kreditbestand bei 1,3 Billionen Euro gelegen. Allerdings haben sich die Konditionen von Baukrediten zuletzt verschlechtert. Das bedeutet für Immobilienkäufer höhere Kosten.

Das seit Jahren gut laufende Geschäft mit Baukrediten bekam im vergangenen Jahr mit der Corona-Pandemie einen Schub, zeigt die am

Donnerstag veröffentlichte Studie. Das Wachstum des Kreditbestands beschleunigte sich 2020 auf 6,6 Prozent pro Jahr. „Trotz steigender Immobilienpreise und der wirtschaftlichen Unsicherheit ist das Interesse von Privatkunden an Immobilien ungebrochen“, sagt Tomas Rederer von PwC Deutschland.

In der Pandemie hat die Nachfrage nach Wohnungen und Häusern weiter angezogen. Viele Menschen legen in Zeiten von Lockdowns und Homeoffice Wert auf ein schönes Zuhause mit mehr Platz, zudem sind die Zinsen niedrig und es mangelt an Anlagealternativen. Das treibt die Preise: Immobilienkäufer mussten 2020 im Schnitt 7,4 Prozent mehr zahlen als im Vorjahr, zeigten Daten des Statistischen Bundesamts. Viele Wohnungskäufer sichern sich der PwC-Studie zufolge die niedrigen Zinsen auf lange Sicht: Die durchschnittliche Laufzeit neuer Baukre-



Die Zeit billigster Immobilienkredite könnte ablaufen. Foto: Ulrich Wagner

dite lag demnach erstmals bei mehr als elf Jahren. Immobilienkäufer brachten im vergangenen Jahr noch einen Eigenkapitalanteil von 20 Prozent mit, zeigten Daten des Baufinanzierers Hüttig & Rompf. Das waren vier Punkte weniger als 2016. Im Schnitt zahlten Eigennutzer Kaufpreise von 493 000 Euro. Seit Jahresbeginn haben sich Kredite für Immobilienkäufer jedoch verteuert. Die Zinsen für zehnjährige Darle-

hen stiegen in den vergangenen zwei Monaten um fast 0,2 Prozentpunkte und liegen nun im Schnitt bei rund 0,9 Prozent, beobachtet der Münchner Baufinanzierer Interhyp. Investoren erwarten höhere Inflationsraten, da sie auf ein Abklingen der Corona-Pandemie und eine Konjunkturerholung setzen. „Insgesamt hat sich der Baufinanzierungsmarkt von den Tiefstständen um ein ganzes Stück erhöht“, sagt Ditmar Rompf von Hüttig & Rompf.

Je länger die Zinsbindung, desto höher sei die Steigerung. Die Frankfurter FMH Finanzberatung sieht aktuell Standardkonditionen von 0,81 Prozent bei zehnjährigen Baukrediten. Immobilienkäufer könnten aber weiter günstig finanzieren, meint Mirjam Mohr, Vorstandin Privatkundengeschäft bei Interhyp. Ein Blick auf frühere Jahre, als Zinsen von vier Prozent und mehr nicht selten waren, relativiere die An-

stieg. „Baugeld ist noch immer sehr günstig und wird es mit Blick auf die Auswirkungen der Pandemie und Geldpolitik bleiben.“

Tatsächlich halten die EZB und die US-Notenbank Fed an einer lockeren Geldpolitik fest. Das dämpfe die Anleiherenditen, meint FMH-Immobilienexperte Max Herbst. Er rechnet im Zuge einer steigenden Inflation aber damit, dass die Zinsen für zehnjährige Baukredite im Jahresverlauf über die Marke von einem Prozent steigen. Das bedeute begrenzte Mehrkosten für Immobilienkäufer. Bei einem Darlehen von 250 000 Euro, zehn Jahren Laufzeit und drei Prozent Tilgung ergebe sich eine Differenz von 4500 Euro. Kaufinteressenten sollten dies aber gelassen sehen. „Wenn eine Finanzierung an 4500 Euro scheitert, ist es besser, sie kommt erst gar nicht zustande“, sagt Herbst.

Alexander Sturm, dpa