

CLASSIC DRIVER

Fünf Fragen an: Claus Mirbach, Classic-Driver-Händler aus Hamburg



Seit März dieses Jahres empfängt Claus Mirbach seine Kunden und Interessenten im neuen Showroom in Hamburg-Eimsbüttel. Classic Driver ist mit dem Inhaber des Familienbetriebs am neuen Standort ins Gespräch gekommen.

Herr Mirbach, seit März 2012 präsentieren Sie Ihren Klassikerbestand im neu gebauten Showroom im Sorthmannweg 20 in Hamburg-Eimsbüttel. Was erwartet Interessenten in Ihren neuen Räumlichkeiten?

Meine Kunden können zuerst einmal natürlich eine hohe Qualität der Objekte erwarten – dafür stehe ich seit mehr als 50 Jahren mit meinem Namen. Da ich Fahrzeuge nur in die Vermittlung nehme, kann ich als ehrlicher Makler beiden Seiten gerecht werden. Der Verkäufer möchte einen marktgerechten Preis erzielen, und der Käufer erwartet ein gutes Preis-Leistungsverhältnis. Mit durchsichtigen Konditionen und angemessenen Provisionen können Verkäufer meine Tätigkeit in Anspruch nehmen. Käufer können sich darauf verlassen, dass sie Fahrzeuge prüfen und in Fachwerkstätten untersuchen können. Beide Seiten sollen zufrieden gestellt werden.

Innenstadtnah konnten wir am Sorthmannweg diese interessante, sehr moderne Immobilie finden und präsentieren in dem lichtdurchfluteten Raum 15 bis 20 Fahrzeuge. Darunter in der Tiefgarage und nebenan im Deepenstöcken noch mal circa 20 bis 30 Klassiker. An einem großen Tisch inmitten der Ausstellung treffen sich Kunden und Interessenten und können bei einer guten Tasse Kaffee Benzingespräche führen.





In Ihrem Fahrzeugbestand finden sich einerseits Daily-Klassiker wie eine Mercedes Pagode, andererseits spezielle Preziosen aus der Vorkriegszeit wie das American Austin Coupé oder der Fiat Ballila. Was genau macht ihr Angebot aus?

Bezahlbare, gut fahrende Automobile mit besonderen Eckdaten: entweder sehr guter Originalzustand, oder hervorragend restauriert. Oder aus 1. oder 2. Hand – ja, das gibt es immer noch, mit nachweislichen Kilometerangaben. Meine Kunden sollen Freude an Ihren Objekten haben im Bewusstsein, etwas Besonderes erworben zu haben. Sie sollen Freude am Fahren haben und ein gutes Investment erwerben.



Kunden des Hauses erhalten bei Ihnen stets einen besonderen, persönlichen Service. Was beinhaltet dieser?

Bei uns ist der Kunde auch nach dem Kauf ein gern gesehener Gast – im besten Falle wird er zum Freund. Wir

helfen bei der Suche nach Gutachtern, Restaurierungswerkstätten und Fachleuten jeglicher Couleur und stehen auch bei Veränderungen gern wieder zur Verfügung. Auf Wunsch werden Verkäufe oder Käufe auch sehr vertraulich behandelt. Daher finden sich nicht alle Angebote auf der Homepage, sondern manche besonderen Fahrzeuge finden den Weg zum neuen Besitzer auf anderen Wegen.





Parallel zum neuen Verkaufsraum bleibt der alte Standort (Deepenstöcken 5, Hamburg) bestehen. Worin unterscheiden sich die zwei Standorte?

Am Deepenstöcken richten wir gerade eine Werkstatt mit Hebebühne ein. Der Kunde soll jederzeit die Möglichkeit haben, sein Wunschauto auch von unten zu sehen. Außerdem sind eigentlich immer Arbeiten fällig, wenn die Fahrzeuge eingeliefert werden. Diese Arbeiten erledigt Uwe Havekost, seit 1990 mit solchen Fahrzeugen vertraut. Eine kleine Brücke über die Ottersbek, zwischen den Straßen Deepenstöcken und Sorthmannweg, verbindet beide Grundstücke über den Hof. Am Sorthmannweg sind der Showroom und die Tiefgarage mit den zum Verkauf stehenden Fahrzeugen. Dies wollen wir bewusst räumlich trennen.

Als Liebhaber klassischer Automobile betrachten Sie das Auto-Thema natürlich emotional. Wie empfinden Sie die rasante Entwicklung der Autoindustrie, und können moderne Fahrzeuge von heute und morgen bei Ihnen ebenfalls Emotionen wecken?

Da muss ich etwas weiter ausholen, immerhin bin ich mit den Fahrzeugen der Vor- und Nachkriegszeit erwachsen geworden. Als ich 1958 begann, waren das alles noch sportliche Gebraucht- oder sogar Neuwagen! Natürlich verbinde ich damit viele schöne Erinnerungen. Schließlich begann alles mit dem Kauf eines Bugatti auf einem französischen Schrottplatz in den 50er Jahren. Die Bilder von diesem Schrottplatz sind auf meinem Firmenbecher, jeder Kunde bekommt so einen Becher. Die Fahrt mit einem Austin Healey 3000 1959 nach Südspanien, Ferien auf Sylt mit einem Jaguar E-Type, zum Skilaufen mit dem Willy's Jeep, durch Hamburg mit dem Ferrari Superfast oder die Milchstraße hoch mit einem BMW 327 aus den 40er Jahren. All diese Autos erforderten Fahrfähigkeiten und Geschick, dazu natürlich intime Kenntnisse über das Auto, die Technik, die Mechanik – irgendetwas gab es immer zu reparieren, das musste man schon können. Man lebte ganz anders als mit den modernen Fahrzeugen heutzutage.





Weitere Informationen finden Sie unter clausmirbach.de. Der aktuelle Fahrzeugbestand findet sich im [Classic Driver Marktplatz](#).

□

Interview & Fotos: [Jan Richter](#)

Galerie

Source URL: <https://www.classicdriver.com/de/article/f%C3%BCnf-fragen-claus-mirbach-classic-driver-h%C3%A4ndler-aus-hamburg>
© Classic Driver. All rights reserved.