

CLASSIC DRIVER

Auf dem Gutshof von Hallier Classic Cars werden Autoträume wahr

Lead
Nach 40 Jahren im Automobilgeschäft beschloss Wilfried Hallier, endlich seinen Traum zu leben. Im historischen Gut Stellmoor vor den Toren Hamburgs hat Hallier Classic Cars ein stilvolles Zuhause eingerichtet. Classic Driver wollte wissen, was diese späte Liebe antreibt.

Was ist Ihre früheste Erinnerung an Autos?

Als ich klein war, lebten wir nicht weit von einer alten Garage. Ich war oft dort, weil junge Leute dort an alten Autos herumschraubten. Ich war neun Jahre alt, als sie mir einen VW-Bus T1 schenkten – um zu basteln. Ich habe das Heck aufgeklappt und auf der Fläche meine ganzen Modellautos aufgebaut. Mein erster Showroom? Ich habe heute noch einige Corgi Toys und mein Prachtstück, eine AC Cobra 427 mit rotem Leder im Innenraum im Maßstab 1:43. Auf dem Hof habe ich auch meine ersten Versuche hinterm Steuer unternommen.

Wie kam es, dass Sie sich für einen Beruf, der mit Automobilen zu tun hat, entschieden haben?

Mein Vater wollte eigentlich, dass ich Programmierer werde – für ihn damals der Zukunftsberuf. Aber ich setzte mich durch und wurde Kfz-Mechaniker. Eine ideale Basis für meine Leidenschaft. Denn ich habe quasi alles, was mit Autos zu tun hat, von der Pike auf gelernt. Die technische Seite wie die Verkaufsseite.



Beruflich drehte sich alles bei Ihnen lange um Neuwagen. Aber Klassiker haben Sie schon immer fasziniert?

Ich habe inzwischen über vierzig Jahre Berufserfahrung. Bevor ich in der Geschäftsführung des Porsche Zentrums Hamburg Nord-West arbeitete, war ich lange auch in der Geschäftsleitung von Car & Driver hier in Hamburg. Als ich dann bei Porsche war, ging es zwar um Neuwagen, aber ich habe den Draht zu klassischen Fahrzeugen nie abreißen lassen. Ich war beispielsweise regelmäßig auf der Techno Classica – aus Enthusiasmus und um in der Szene auf dem Laufenden zu bleiben.

Im Alter von 59 Jahren haben Sie dann den Sprung in die Selbständigkeit gewagt.

Ja, es war an der Zeit, meinen Traum zu leben (*lacht*). Bei Porsche hatte sich einiges verändert und ich erkannte für mich, dass es Zeit war, etwas Neues in Angriff zu nehmen. Ich hatte dann das Glück, Gut Stellmoor zu finden, das einst dem ehemaligen Kaufhauskönig Rudolf Karstadt gehört hatte. Der Besitzer mochte mein Konzept und wir machten uns dann daran, den ehemaligen Schweinestall zu restaurieren. Im Mai 2013 konnten wir dann die erste Halle eröffnen, heute sind es drei mit insgesamt 1.500 Quadratmeter Fläche.

Wie viele Angestellte haben Sie heute?

Sie sprechen gerade mit allen! Wenn Werkstattarbeiten anfallen, habe ich im Raum Hamburg Spezialisten mit denen ich zusammenarbeite. Ich mache fast nur Kommissionsgeschäfte, insofern kommen die Fahrzeuge, die zum Verkauf angeliefert sowieso meist in einsatzbereitem Zustand.

Was fasziniert Sie an Autos?

Ganz einfach: die Form, die Technik und natürlich der Sound.



Nach welchen Kriterien wählen Sie die Automobile in Ihrem Bestand aus?

Da ich fast nur Fahrzeuge in Kommission nehme, ist für mich der Kunde ganz wichtig. Nicht nur das Auto muss passen, der Kunde muss es auch. Das Wichtigste in unserem Beruf ist neben der Pflege des Netzwerks auch die Beziehung zum Menschen. Im Bereich der Neuwagen geht es eher anonym zu - das ist bei alten Autos ganz anders. Emotion und Vertrauen sind die Grundlage, denn man begleitet die Menschen mit denen man im Business zu tun. Deswegen kann ich auch nicht sagen, dass ich mich spezialisiert hätte. Mich interessieren die Geschichten, welche die mir angebotenen Fahrzeuge erzählen. Sie finden bei mir Porsche, aber auch einen Citroën 2CV neben einem Bentley oder einen Porsche-Traktor.

Gibt es Marken, zu denen Sie besonders tendieren?

Sicherlich gehört Porsche dazu. Aber mich faszinieren vor allem die Historie und die Provenienz. So kommt es auch zur Vielfalt in meinem Bestand. Nehmen wir den großen Ford-Van Econoline, der aus Las Vegas zu mir kam oder den Bel Air Nomad, Baujahr 1957. Dieses Chromjuwel von einem Kombi entdeckte eine Dame aus Hawaii übrigens via Classic Driver bei mir, und kaufte ihn. Demnächst kommt ein Bugatti T35 Pur Sang zu mir! Wissen Sie, was mir nach diesen vielen Berufsjahren besonders Freude macht? Ich habe vor einiger Zeit einen Aston Martin Virage und einen Bentley Continental verkauft, die ich noch als Neuwagen kenne - weil ich damals der Verkäufer war! Es schließt sich damit nicht nur ein Kreis, es sorgt auch für Transparenz.

Welche Attribute muss ein Klassiker besitzen, um in den Bestand von Hallier Classic Cars aufgenommen zu werden?

Ich habe meine Kunden und meine Sammler und weiß, was sie in der Garage haben. Zur Rund-um-Betreuung gehört auch die Beratung. Man muss wissen, was einem wichtig ist. Und: das Fahrzeug muss natürlich in gutem Zustand sein.

Worauf kommt es in Ihrem Beruf besonders an?

Vertrauen, Verlässlichkeit und Seriosität. Was man sagt, muss man auch einhalten können. Das sind auch unsere hanseatischen Tugenden.



Was erwarten Ihre Kunden von Ihnen?

Bei meinen Kunden, die ausgesprochene Sammler sind, arbeiten wir an der automobilen Kollektion: Was würde passen, wovon kann man sich in diesem Hinblick auch trennen. Die Beratung muss auch offen und persönlich sein. Meine Räume haben übrigens deswegen nicht die sonst üblichen großen Glasfronten, sondern Sprossenfenster. Das passt nicht nur zum historischen Gebäude, sondern vermittelt Privatsphäre. Wir sind ja auch irgendwie Psychologen, die gut zuhören können müssen, denn wir erleben Kunden, die sich etwas vorstellen, das nicht zu ihnen passt. Wie lebt der Kunde, wie will dieser Mensch das alte Auto nutzen und wie weit sind die technischen Fähigkeiten für kleine Reparaturen vorhanden? Ein Kunde wollte für seine Frau zum Hochzeitstag ein besonderes klassisches Auto. Wir haben uns dann doch auf ein Golf II Cabrio einigen können. Und es war wohl für dieses Fest die perfekte und sinnvolle Überraschung.

Hat sich das Business in den letzten Jahren verändert? Was erwarten Sie von der Zukunft?

Was sich am Verhalten ablesen lässt, ist dass Autos heute oft bewusst als Anlage gekauft werden. Es ist viel Bewegung am Markt und wir erleben die Preise, die auf Auktionen erzielt werden. Ich habe einmal eine Alfa Romeo Giulietta SS für 13.500 D-Mark verkauft - heute ist sie 150.000 Euro wert. Aber ich habe in meiner Karriere schon einige dieser Hypes beobachtet. Natürlich ist der Bestand an historisch bedeutsamen Autos begrenzt, zugleich steigt der Wert der Modern Classics, aber letztlich wird es immer um die emotionale Beziehung zu einem Auto gehen.

Gibt es ein Auto, das Sie lieber behalten hätten?

Ich habe vor vielen Jahren meinen Ford Thunderbird von 1955 und meinen Maserati Indy verkauft, um in einen Porsche erwerben zu können.

Was fahren Sie am Wochenende?

Porsche, Mini und meinen Land Rover Defender.

Fotos: Felix Liebel for Classic Driver © 2015

Galerie

Source URL: <https://www.classicdriver.com/de/article/autos/auf-dem-gutshof-von-hallier-classic-cars-werden-autotraeume-wahr>
© Classic Driver. All rights reserved.