

CLASSIC DRIVER

Die Leidenschaft für Sammlerautos ist bei Dino Pannhorst Familiensache

Lead

Vater und Sohn Pannhorst haben Benzin im Blut und eine Leidenschaft für schöne Autos. Dabei betreiben sie zwei Kerngeschäfte, denn Rainer Pannhorst führt ein erfolgreiches Entsorgungsunternehmen zusammen mit seinem Sohn Dino. Pannhorst Classics verkörpert ihr Engagement für automobiler Klassiker.



Die großzügigen, hellen Räume von Pannhorst Classics in Gütersloh strahlen ein mediterranes Flair aus, das die wenigsten wohl mit dem westfälischen Industriestandort in Verbindung bringen würden – aber sie bieten damit modernen Klassikern wie einem Porsche 993 Turbo, einem Ferrari 512M oder einem Bentley Arnage eine lichtdurchflutete Bühne, die zum Betrachten einlädt. Das Kerngeschäft der Pannhorsts ist das von Vater Rainer 1979 gegründete Entsorgungsunternehmen, das früh auf Altpapier-Recycling setzte und heute ein innovatives Unternehmen für Verwertung aller Arten von Rohstoffen ist. Doch die Faszination für Autos führte dazu, dass die Pannhorsts rund zwei Jahre eine Werkstatt in Riad betrieben. Aus diesem Geschäft in Saudiarabien resultierte ein Kontakt, dem man im Anschluss viele Automobile verkaufte und auch das ein oder andere Fahrzeug erwerben konnte.



In Gütersloh bildeten erste Räume, eine Hebebühne und ein Mechaniker sowie ein schrottreifes Auto als Restaurationsprojekt den Start von Pannhorst Classics. Heute bietet das Familienunternehmen Kunden umfassende Restaurierungen in Handarbeit an, die von einem Spezialistenteam geleistet werden sowie Wartung und Beschaffung. Dass oktanhaltige Leidenschaft die Familie prägt, merkt man schon an dem Vornamen des Sohnes, der die zweite Generation repräsentiert. Classic Driver unterhielt sich mit dem 40-jährigen Dino Pannhorst über sein Leben mit den Sammlerautos.





Was ist Ihre früheste Erinnerung ans Auto?

Ich kann mich eigentlich an keinen Tag erinnern, an denen es sich nicht ums Thema Auto drehte. Es war alltäglich bei uns. In den frühen achtziger Jahren fuhr mein Vater einen Porsche Turbo. Er ließ uns mitfahren, hatte aber aufgrund der Beschleunigung und das einsetzenden Laders Angst vor „Spätfolgen“.

Konnte bei so viel Benzin in den Genen überhaupt ein anderer Beruf in Frage kommen?

Stimmt! Das Auto war für mich von Anfang an mit Leidenschaft verbunden. Auch als junger Mensch fesselte mich alles, was dazugehörte, auch Pflege, Waschen und Polieren. Damals war für mich das Geschäftliche noch weit weg, aber ich wusste bereits, dass ich in die Firma eintreten wollte. Allerdings haben mich parallel auch Architektur und Fotografie fasziniert. Diese Kreativität lebe ich heute vor allem in der Gestaltung unserer Räume aus, außerdem stammen alle Fotos unserer Website von mir. Meine beiden Leidenschaften finden zusammen, denn Autos sind für mich ein Stück rollender Architektur.



Wo liegt der Schwerpunkt bei Pannhorst Classics?

Bei Marken wie Porsche, Ferrari oder auch Mercedes-Benz. Unser Moto ist: Wir kaufen, was uns gefällt. Wobei mein Vater eher der Limousinentyp ist und deshalb mal Rolls-Royce oder mal Bentley bei uns auftauchen. Ich dagegen bin der Sportwagen-Enthusiast. Aber Porsche spielt doch die größte Rolle in unserem Geschäft. Wir haben auch Mitarbeiter eingestellt, die von Porsche-Zentren kamen. Modelle von Porsche bestechen durch ihre Zuverlässigkeit und sie halten eine kleine Ewigkeit, wenn man sie entsprechend pflegt. Unserer Bandbreite umfasst die Modelle vom 356 bis zum 993.



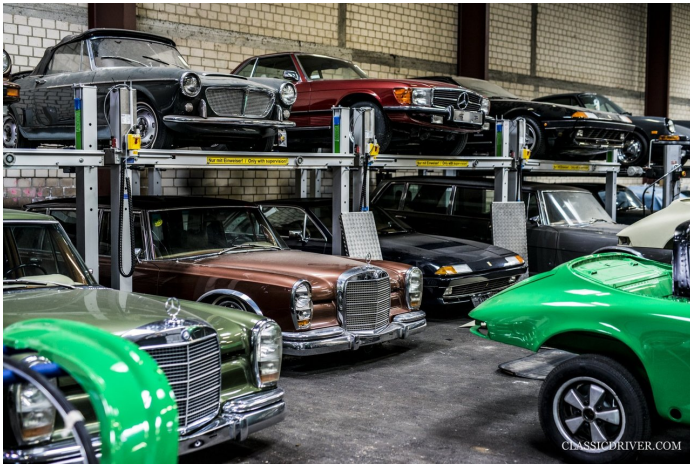
Wie würden Sie Ihre Firmenphilosophie beschreiben?

In einem Wort: Know-how. Wir sind tief im Thema drin, zugleich ist auch Transparenz der Prozesse für uns zentral. Wir haben einen schönen, familiären Betrieb – Besucher wollen gar nicht glauben, dass wir hier tatsächlich auch arbeiten. Daran ist uns sehr gelegen. Ich bin selbst als Kunde pingelig: Es muss alles zusammenpassen, das heißt auch eine gute Aftersales-Betreuung. Unsere Kunden kaufen meist mehrere Autos bei uns, weil sie uns vertrauen und das Persönliche im Miteinander schätzen. Wir machen bei Restaurierungen so viel wie möglich in-house in Manufaktur. Dazu haben wir ein exzellentes Netzwerk für verschiedene Gewerke. Ich finde es schade, dass traditionsreiches Handwerk wie Karosseriebau nicht mehr den Anklang bei jungen Leuten findet, denn es verdient. Deswegen bin ich auch sehr stolz, dass wir bei Pannhorst Classics eine Sattlerei haben! Die Restaurierung und Erneuerung beispielsweise von alten Lederinterieurs und Sitzen ist ein zentrales Element in unserem Service und sicher ein großes Plus bei unseren Kunden.



Was können Sie uns zu Gütersloh als Standort erzählen?

Heute spielt der physische Standort eine zunehmend untergeordnete Rolle. Ich verkaufe inzwischen weltweit. Meine Kunden sind in Japan, Russland und in den USA. Wir werden vor allem über das Internet gefunden. Und seit wir unseren Instagram-Kanal haben, kann man durch meine geposteten Fotos so tief wie nie zuvor in die Autos reinsehen. Das kommt bei den Interessenten enorm gut an – oft genug entwickelt sich daraus ein Kauf. Natürlich laufen viele Gespräche jetzt auch über WhatsApp – mit der Folge, dass ich wie meine Händlerkollegen 24/7 erreichbar bin.



Die Faszination Auto hat nichts von ihrer Kraft verloren?

Ich beobachte wie viele meiner Kollegen einen Trend. Kostbare Klassiker werden als Investment betrachtet. Aber ich finde, was man kauft, muss man mögen. Diese Sportwagen wurden gebaut, um gefahren zu werden! Das ist die Leidenschaft, die uns doch alle antreibt, oder? Und, ja, für mich sind sie Kulturgut mit Daseinsberechtigung.



Haben Sie beobachtet, dass eine neue Sammlergeneration zu Ihren Kunden zählt?

Wir haben tatsächlich bei Pannhorst Classics immer mehr junge Käufer. Das freut mich persönlich sehr, denn für mich als zweite Generation im Unternehmen habe ich es mit meiner Altersgruppe zu tun. Es zeigt mir aber auch, dass die Faszination für klassische Fahrzeuge eben doch generationenübergreifend ist. Denn natürlich haben wir auch Kunden im Alter zwischen fünfzig und sechzig Jahren. Dass sich jüngere zum Beispiel den Traum eines klassischen Porsche erfüllen wollen, kann ich gut verstehen! Obwohl wir in unserem Alter mit der Zeit haushalten müssen: Man arbeitet viel, hat eine Familie gegründet und kann nicht immer so oft ausfahren, wie man möchte.

Gibt es ein besonderes Restaurationsprojekt, das Ihnen besonders viel Spaß gemacht hat?

Jedes Auto ist auf seine Art eine Herausforderung. Jedes Porsche-Modell hat seine spezifischen Feinheiten, die man kennen muss. Auch die Lieferanten der Teile verändern sich - das muss bei den Prozessen auch bedacht werden. Es ist immer spannend, das über die Bühne zu bringen.



Wo sehen Sie ihre Branche in der Zukunft?

Ich hoffe, dass sich Qualität wieder durchsetzt und dass sich der Markt konsolidiert. Schön wäre es, wenn man mehr dieser Fahrzeuge mit einer besonderen Historie auf den Straßen sehen könnte.

Haben Sie einen persönlichen Liebling oder ein Auto, das Sie gar nicht verkaufen wollten?

Was soll ich sagen? Ich habe das ganz große Glück, dass ich täglich von großartigen Autos umgeben bin. Ich habe die Chance bekommen, mein Hobby zu meinem Beruf machen zu dürfen.

Fotos: Rémi Dargegen für Classic Driver

Galerie

