

# 15 Jahre volle Performance

„Ein Neuer muss kein Neuer sein“ – unter diesem Slogan hat sich die F1-Automobil-Vertriebs GmbH von Josef Forster seit 1996 zur Top-Adresse im Handel mit exklusiven Automobilen aus Vorbesitz entwickelt.

**M**ich hat immer schon das Außergewöhnliche gereizt.“ Josef Forster blickt von seinem Büro in aus täglich auf ein Sortiment PS-starker Prachtexemplare wie Ferrari, Lamborghini und Porsche. Auch Young- und Old-

timer von Bentley oder Mercedes bieten sich dem Auge des Betrachters. Der Geschäftsführer wagte vor nunmehr 15 Jahren den Sprung in die Selbstständigkeit – nach Stationen wie Mercedes-Benz, wo er sein verkäuferisches Handwerk lernte, und BMW. Dass sich sein Unternehmen F1 in Karlsdorf bei Bruchsal zu einem Anbieter von gebrauchten Automobilen sämtlicher renommierter Hersteller entwickelt hat, war jedoch eher zufällig. Forster berichtet:

„Dies hat mit dem Namen und dem Logo von F1 zu tun.“ Nachdem dieses bei diversen Betrachtern häufig mit Formel 1 in Verbindung gebracht wurde, war der Grundstein für F1 in der heutigen Form gelegt. Forster wollte dieser Erwartungshaltung gerecht werden und kaufte zur Geschäftseröffnung kurzerhand einen gebrauchten Ferrari. Danach war er erstaunt, welche Faszination diese Marke auslöste. Bereits drei Jahre später verkaufte er mehr gebrauchte Ferrari als manches Ferrari-Autohaus. Zunächst



lag der Schwerpunkt bei Modellen von Ferrari; nach und nach gesellten sich weitere italienische Nobelmarken wie Maserati und Lamborghini hinzu, ebenso englische wie Aston Martin, Bentley und Morgan. Ständig auf der Suche nach Besonderem und zur Abrundung des Angebotes präsentiert Forster heu-

te auch die Ikonen der US Muscle-Cars wie Mustang, Corvette, Camaro, dazu noch SUV. Alle F1-Fahrzeuge haben dabei eines gemeinsam: Sie sind technisch geprüft und präsentieren sich in brillanter Optik. „Eine interessante Nische, die jedoch eine genaue Marktkenntnis erfordert“, erzählt Forster und ergänzt: „Es gibt nur eine Handvoll Leute innerhalb Deutschlands, die so etwas wie wir hier machen und sich auch an heikle Gewährleistungsfragen im Premiumbereich heranwagen“. Deshalb wird bei F1 jedes Fahrzeug, bevor es in gängigen Internetplattformen und auf der Firmen-Homepage beworben wird, einer dezidierten Zustandsbewertung unterzogen, welche auch Voraussetzung für eine bis zu 36-monatige Garantiezusatz ist.

Über die Jahre hat sich F1 zu einem klassischen Dienstleister entwickelt. So kann man dort auch sein Wunschfahrzeug bestellen und die komplette Abwicklung Profis überlassen. Natürlich kann man dabei auch seinen Gebrauchten in Zahlung geben und auf das umfassende Serviceangebot von F1 zurückgreifen. Dies gilt auch dann, wenn man ein Fahrzeug privat kaufen, aber nicht auf eine umfangreiche Garantie verzichten möchte oder ein eventueller Finanzierungsbedarf besteht.

Vom F1-Know-how kann auch profitieren, wer sein Fahrzeug nur verkaufen möchte. Unter dem Motto „Hin und weg“ bietet das Unternehmen ein seit Jahren erprobtes Konzept zur Vermarktung von Kundenfahrzeugen. Schließlich kostet der Verkauf eines Gebrauchten nicht nur viel Zeit und Nerven, sondern ist auch nicht ohne Risiken: Wo und wie



Josef Forster – seit 15 Jahren der Ansprechpartner für exklusive Automobile

Außergewöhnliche Gebrauchtfahrzeuge mit Garantieleistungen findet der Autoliebhaber bei F1 Automobile in Karlsdorf.



das Fahrzeug anbieten? Wie sich vor unseriösen Interessenten schützen? Wie eventuelle Gewährleistungsforderungen vermeiden? Welche gesetzlichen Regelungen sind zu beachten? Am Ende steht für viele meist ein unterdurchschnittliches Verkaufsergebnis. Wer sich all dies ersparen will, kommt zu F1. Forster resümiert: „Die Erfahrung hat gezeigt, dass ein vernünftiges Verkaufsergebnis nur zu erreichen ist, wenn neben fachlicher Beratung eine vernünftige Dienstleistung wie Finanzierung, Inzah-

lungnahme und umfangreiche Garantie in einem ansprechenden Ambiente geboten werden. Und genau diese Voraussetzungen findet der Kunde bei uns vor.“ Versehen mit einem Rundum-sorglos-Paket vermarktet F1 so circa 85 Prozent der Fahrzeuge in dem vorgegebenen Zeitraum.

Damit Kunden und Freunde ihrem automobilen Hobby frönen und ihre bei F1 erworbenen Raritäten im Kreis Gleichgesinnter genießen können, organisiert der Autospezialist auch ausgefallene Events. Ob es dabei zur „Alpenrally“ nach Kitzbühel, zum Golfen nach Marbella, zum Winter-Fahrsicherheitstraining nach

Lapland oder zum schon traditionellen Skiopening nach St. Anton geht, ist für den Unternehmer dabei zweitrangig: „Mir ist wichtig, dass meine Kunden und

### **Wir kennen die Geschichte jedes unserer Autos – das schafft Vertrauen.**

Freunde in Top-Locations unvergessliche Stunden verbringen und für kurze Zeit die Sorgen des Alltags vergessen können“, erklärt Forster, der sich für die Zukunft verstärkt mit gut erhaltenen Exponaten von Young- und Oldtimern aus seiner Jugendzeit beschäftigen möchte, „schließlich komme ich ja auch so langsam in die Jahre“, schmunzelt er. Auf alle Fälle will er seine über 30-jährige Erfahrung weiterhin all jenen Kunden und Interessenten anbieten, welche ein außergewöhnliches Fahrzeug kaufen oder verkaufen wollen. ■

