



Fotos: Michael Orth



- 1** Klaus Hagenlocher ist auch im hellen Hemd keiner, den es nur in seinem Büro hält
- 2** Den L 319 hat Klaus Hagenlocher mit seinem Vater zusammen restauriert
- 3** Komplettumbau eines R 107: Julian montiert ein neues Kofferraumschloss
- 4** Viele Autos bei Hagenlocher tragen einen Stern, aber längst nicht alle

Klaus Hagenlocher wagte den Schritt vom Vertrags-handel zur freien Werkstatt, gerade auch für Oldtimer. Dafür gewann Hagenlocher Classic als Erstpreisträger den Classic Business Award.

Lange schon hatte der Gedanke ihn begleitet. Eine ganze Weile hatte er, wie es ohnehin seine Art ist, sorgsam, bedacht und gründlich darauf herumgegrübelt, hatte alle möglichen Szenarien durchgespielt und viel mit Leuten geredet, mit seinen Kollegen auch. Diese Sache war nichts, was einfach so zu entscheiden war, nichts, was man mal versuchsweise hätte in An-

griff nehmen können, um dann festzustellen, dass es doch nichts war. Dies war eine Entscheidung, die, einmal getroffen, nicht rückgängig gemacht werden konnte.

Und auch wenn Klaus Hagenlocher sehr ruhig, sehr strukturiert und aufgeräumt, wie es ebenfalls seine Art ist, über diese Entscheidung spricht, sagt er von ihr auch: „Es war die allerschwerste in meinem Leben.“ Vor über 100 Jahren hatte sein Opa, Schmied und Autoschlosser, eine Werkstatt für Fahrzeuge und Landmaschinen eröffnet. Sein Vater, Auto-mechaniker, führte die Werkstatt fort und baute das Geschäft aus – mit Tankstelle, Autovermietung, Betreuung von Mercedes-Taxen und schließlich auch einer Mercedes-Vertragspartnerschaft.

Die hatte seit fast 40 Jahren bestanden, als neben einem Empfinden auch eine Einsicht immer deutlicher wurde,

„Wir machen das jetzt selbst“

TEXT & FOTOS Michael Orth



- 1** So sauber und ordentlich wie die ganze Werkstatt: 230 SL Pagode und 300 SEL 3.5

2 Wie fest verbacken: Am E-Type-V12 waren die Köpfe fast nicht mehr von den Zylindern abzukriegen

3 Der W 15 begleitet die Familie schon seit über 60 Jahren

4 Da sperren W 201 und W 124 ganz weit die Klappe auf, um sich helfen zu lassen
- 5** Sven (links) und Giuseppe finden gemeinsam einen Weg, der Heizung eines W 111 zu Leibe zu rücken

6 Diagnosestecker: „wertvoll wie die Kronjuwelen“

7 Zwei Hagenlocher-Schwerpunkte: Mercedes-Benz und Britisches

8 Klaus Hagenlocher und sein Kumpel Roland brachten dessen Riley auf Achse von England nach Böblingen



die Klaus Hagenlocher heute, gut zehn Jahre später, so beschreibt: „Du bist als Vertragspartner der Marke eigentlich kein Unternehmer, der entscheiden kann, was er will oder nicht will“, sagt er, ganz ohne Groll oder dass es nach verspäteter Abrechnung klänge. „Du steckst in einem starren Korsett. Innerhalb dieses engen Rahmens, den man da hat, habe ich versucht, Wege zu finden, Dinge zu tun, die für mich und das Unternehmen Sinn ergaben. Doch diese Räume fanden sich immer weniger.“

Riesige Neugier

Auch nach der Kündigung der Vertragspartnerschaft würden diese sich nicht von allein auf tun. Klaus Hagenlocher wusste, dass er diese Räume für sich persönlich sowie für das Unternehmen würde schaffen müssen. Mit Schaffen aber hatte er nie ein Problem, im Gegenteil. Er lernte Automechaniker, machte später zwei Meister als Kfz-Mechaniker und als Kfz-Elektriker und lernte in vielen Betrieben weiter, hier interne Organisation, dort Betriebswirtschaft, hier Service-Leitung, dort Verkauf, wieder woanders Motor-Instandsetzung. „Ich will alle Aspekte, die dieses Autoleben hat, selbst können“, sagt er, angetrieben noch immer von riesiger Neugier und einer gewissen Rastlosigkeit. Unterstützt aber auch immer, wie er betont, von seiner Familie.

„Zu sagen: ‚Wir machen das jetzt selbst‘, und dann den Schritt aus der Herstellerbindung zu wagen, ist nicht ganz einfach gewesen. Aber der Zugewinn an Freiheit ist um vieles höher zu bewerten. Es ist jetzt nicht einfacher zu arbeiten. Aber es ist wesentlich befriedigender, das zu tun, was man gut kann.“ Was sie bei Hagenlocher gut können, muss er nicht lang und breit beschreiben. In der Werkstatt ist es sofort zu sehen: eher neue Autos, ältere Autos, alte Autos und ganz alte Autos. Hier ein Service, da eine Reparatur, dort ein Unfallschaden. An einem nur eine Kleinigkeit, am anderen eine Vollrestaurierung. „Wir haben für Klassiker“, sagt Hagenlocher, „eine umfassende standardisierte Eingangsprüfung, die wir in jedem Schritt auch dokumentieren. Das führt zu klaren Fakten und hilft, mit den Kunden Handlungsoptionen und einen Ablaufplan zu besprechen.“

Auf einer Palette ein demontierter Jaguar-V12, der sich kaum noch die

Köpfe hat abnehmen lassen, auf dem Tisch daneben die Innereien eines 280 SE 3.5. Einem Lagonda haben sie die Mitteltgaspedalerie umgerüstet, den Winkel der Lenksäule und die Sitzposition auf den Fahrer justiert, für einen anderen haben sie eine Momentabstützung ausgetüfelt, die, verbunden mit Rahmen und Achse, den Nachlauf beim Bremsen konstant und damit den Lagonda ruhig in der Spur hält. Was man mit Teilen aus der Raumlenkerachse eines 201 nicht alles machen kann...

Während Sven sich bemüht, einer 230er-Pagode mit Nachrüst-Kat einen manierlichen Lauf beizubringen, montiert Julian die Karosserie eines 107ers, Giuseppe die Heizung eines W 111, und Elias verhilft der Frontscheibe eines SL zu neuen Dichtgummis. „Alle hier“, sagt Klaus Hagenlocher, „sind Spezialisten, und sie sind alle auch irgendwie verrückt.“ Er darf das so sagen. Nicht weil er der Chef ist, sondern weil er sich dabei nicht ausnimmt. „Das muss man schon wollen und eine Befriedigung aus einer Tätigkeit ziehen, die andere irremachen würde.“ Zum Beispiel: während einer Rallye einen 911, dem zwischen Schaltgestänge und Getriebe eine Buchse flöten gegangen war, wieder flottmachen, indem man eine Hülse aus einem Pinsel fertigt und mit Kabelbindern eine Lösung improvisiert, die funktioniert.

Die Freude der Leute

Es gehe dabei ja nicht nur um die Reparatur von Autos, erklärt Klaus Hagenlocher. „Das machen wir natürlich. Nur kann das ja im Grunde jeder, der eine Schraube drehen kann. Aber wir sind nicht weniger auch Berater und Begleiter. Da geht es um Vertrauen und darum, einander zu verstehen. Denn wir ermöglichen den Leuten, ihre Leidenschaft auszuleben. Das ist unser eigentlicher Job: die Freude der Leute zu fördern.“

Dabei hilft es, wenn man diese Freude teilt. So wie Klaus Hagenlocher, seinem 4,2-Liter-E-Type nicht weniger verfallen als seinem Alvis Special namens Lizzy oder dem roten Mercedes W 15, den einst der Vater gekauft hatte, „als ich untenrum noch gepolstert war“.

Kontakt Autohaus Hagenlocher und Hagenlocher Classic, Wolf-Hirth-Straße 22, 71034 Böblingen, Tel. 070 31/213 690, HCG@hagenlocher.de, hagenlocher.de



„Die Arbeit ist jetzt nicht einfacher. Aber es ist befriedigender, das zu tun, was man gut kann“

Klaus Hagenlocher