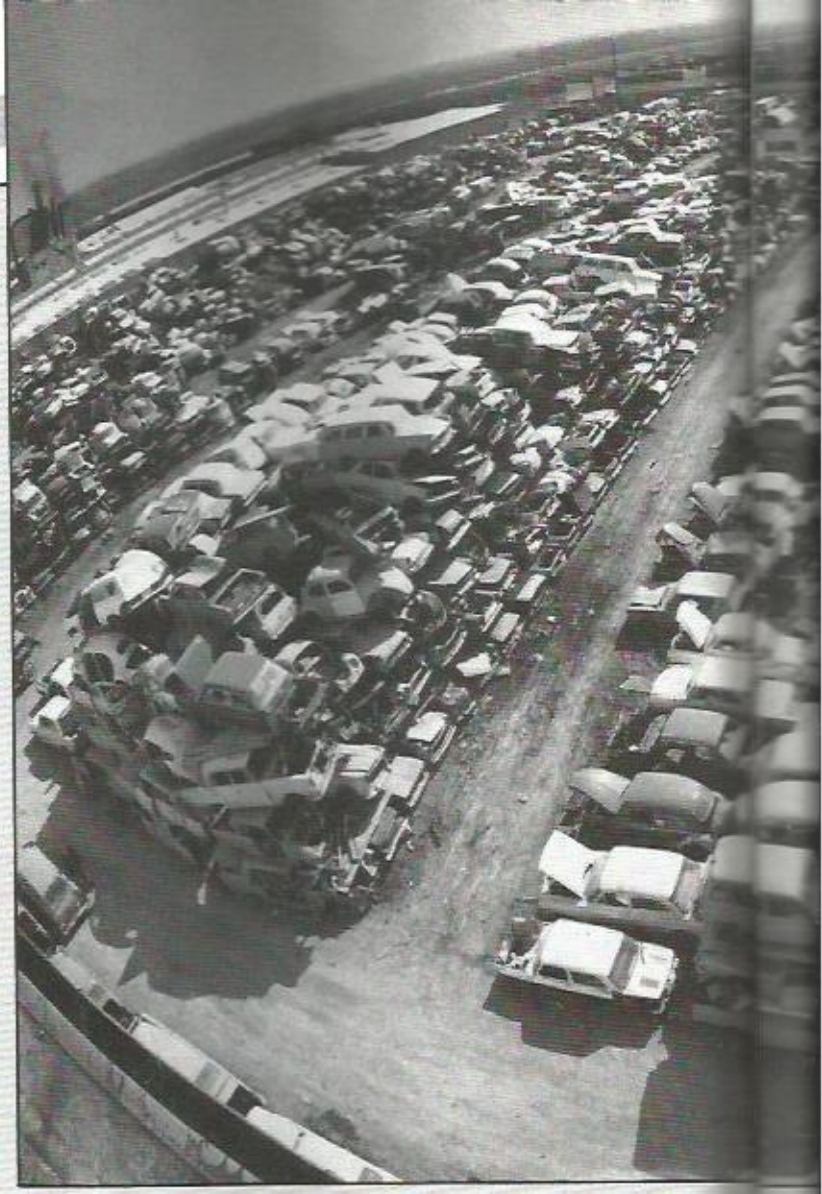


Der Auto-Metzger

Nomen est Omen – Josef Metzker schlachtet Altautos, seziert diese bis auf's Blechskelett und verkauft die Bestandteile. Was auf den ersten Blick nach wertlosem Blech aussieht, ist Grundlage eines beinharten Geschäfts. Auto Service sah sich hinter den Kulissen zwischen Altwagen und Schrottpresse um.

Hochkonjunktur in den späten 60er-Jahren: 7000 Wracks auf ◀ Halde.

Führen ein typisches Familienunternehmen mit neun Angestellten: Lislotte und Josef Metzker.

Es sind Autos, die alle einmal mit Hirnschmalz konstruiert, mit Millionenaufwand in Serie gebaut und von minuziös durchdachten Marktstrategien verkauft worden sind. Einst von den Menschen angehimmelt, hart erarbeitet und unter Entbehrungen erspart, liegen sie jetzt hier. Fünfzehn, zwanzig oder gar dreißig Jahre alt, ihrer Eingeweide beraubt und bis auf's Skelett abgenagt. Unsere Wunschträume von gestern zerrosten in gespenstischer Eintracht — nebeneinander, übereinander, ineinander verkeilt.

Daß Melancholie erst gar nicht aufkommt, dafür sorgt schon der rege Betrieb auf diesem Friedhof der blechgewordenen Illusionen. Denn Allerseelen ist hier das ganze Jahr über, die Autobastler haben immer Saison. Einige bauen die Aggregate ihrer Wahl selbst aus, andere zeigen dem Platzmeister das Gewünschte. Die nackten Blechgerippe, die schlußendlich überbleiben, holt einmal am Tag ein Tieflader ab. Zehn bis zwanzig von ihnen transportiert er dann nach Laxenburg hinüber, wo die Schrottpresse wartet.

„Damit ist heute allerdings kein Geschäft mehr zu machen" erklärt Lislotte Metzker, 57, die Inhaberin der „Verwertung von Klein-, Last- und Personenwagen, Schiffen und Flugzeugen". Seit der Stahlkrise ist der Schrottwert nur mehr eine quantité négligeable. „In die Presse kommt aber wirklich nur, was ohne Aussicht auf Verkauf mehr als 25 Jahre herumliegt", so der Junior Josef Metzker, 28. „Ansonsten gilt auch bei uns die goldene Regel aller Gebrauchtwagenverkäufer: Abgesetzt kann alles werden — man muß nur lange genug warten!"

Der Schrottkönig von Österreich

Begonnen hat alles vor mehr als 50 Jahren mit dem später als „Schrottkönig von Österreich" legendär gewordenen Josef Metzker I. Nach dem Verlust seiner Stelle als Garagenmeister und Chauffeur hatte er sich in der Weltwirtschaftskrise mit einem alten Mercedes-Lastwagen als Spediteur versucht. Als eine Pleuelstange brach, war für die Reparatur kein Geld mehr in der Kasse, der Wagen somit unverkäuflich. Doch Metzker hatte Glück — er fand einen Interessenten für die Reifen. Nach und nach zerlegte er den ganzen Mercedes und verscherbelte dessen Teile en détail. Am Ende war damit mehr Geld verdient, als ihn der Wagen gekostet hatte.

Nach ersten Anfängen in Wien-Wieden konnte sich der Ein-Mann-Betrieb 1936 an der Breitenfurter Straße einen 4000 Quadratmeter großen Abstellplatz für sein Rohmaterial leisten. Um 1950 gehörte Josef Metzker zu jenen, die es verstanden, den Aufwind der frühen Nachkriegsjahre zu nützen. En gros erwarb er von der britischen Besatzungsmacht ausrangierte Lastwagen mitsamt deren Anhänger, schlachtete aus und verkaufte die Bestandteile kapitalbringend nach Indien. Dort herrschte reges Interesse an Ersatzteilen für jene Lkw, wel- ▶

che die ehemaligen Kolonialherren im Lande gelassen hatten...

Ein konstantes Geschäft entwickelte sich in diesen mageren Zeiten durch das Wiedererwachen des Individualverkehrs: Neue Autos konnte sich die Masse nicht leisten, für die vielen alten Gebrauchtwagen aber wurden keine Ersatzteile mehr produziert. Nur Metzker und seine kleinen Nachahmer konnten liefern.

Zwei Jahre, bevor im Oberen Belvedere der Staatsvertrag unterzeichnet werden sollte, erwarb der gelernte Mechaniker an der Triester Straße in Vösendorf einen zugeschütteten Ziegelteich. Bald darauf zog er am Rande des 40.000 Quadratmeter großen Areals einen dreistöckigen Hallenkomplex hoch. Die Verzehnfachung der Größe seines Schrottplatzes entsprach durchaus den in den 50er- und 60er-Jahren nutzbaren Kapazitäten, zeitweise stapelten sich damals bis zu 7.000 Wracks. Zeitzeugen werden sich noch an das auf einer 18 Meter hohen Fahnenstange montierte Sportflugzeug erinnern, das in den roaring sixties an der Hauptstraße in Richtung Süden einem Wahrzeichen gleich für den „Auto-Metzker" warb.

Vom Autofriedhof zum Supermarkt

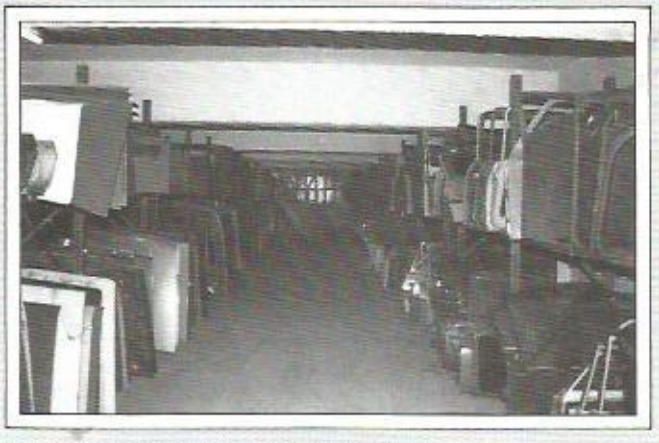
„Seither hat sich natürlich einiges geändert" führt der Nachfolger des im abgelaufenen Jahr verstorbenen Schrottkönigs aus. „Früher haben wir alle angekauften Autos einfach auf dem Platz gestapelt. Unsere Kunden mußten dann die gewünschten Aggregate vom Platzmeister ausbauen lassen oder selbst Hand anlegen". Nachdem die solcherart erzielten Umsätze zu Beginn der 70er-Jahre erstmals stagnierten und sich ein zweites Standbein als Händler einer japanischen Marke sowie von Wohnwagen auch nicht als Stein der Weisen erwies, änderte der seit 10 Jahren im Unternehmen seiner Eltern Mitarbeitende den Ablauf des Geschäfts.

Elektrische Laufkräne heben seither schon bald nach der Anlieferung Motor und Getriebe aus dem Wagen. Mit Kompressionsdiagramm und Datenblatt kommen die gereinigten Aggregate dann in nach Baugruppen und Typen ordnende Regale. Dasselbe geschieht mit Achsen, Antriebswellen, Türen, Hauben, Kotflügeln, Scheinwerfern... Im Verkauf wenig verlangte Teile bleiben im Wrack, desgleichen landen nicht gängige Typen vollständig am Schrottplatz. Über die nächsten 20 bis 30 Jahre werden sie dort nach Bedarf ausgeschlachtet, wandern dabei immer tiefer unter die darübergestapelten Leichen und eines Tages packt dann der Greifarm des Tiefladers zu.

In Zukunft will Metzker dieses System noch stärker forcieren, in absehbarer Zeit 80 Prozent seines gesamten Bestandes in Regalen präsentieren. „Die Entwicklung in unserer Branche geht eindeutig in Richtung Gebrauchtteile-Supermarkt, wir passen uns dem an". Sein Vorbild sind derartige Supermarkt-Ketten in der Schweiz.

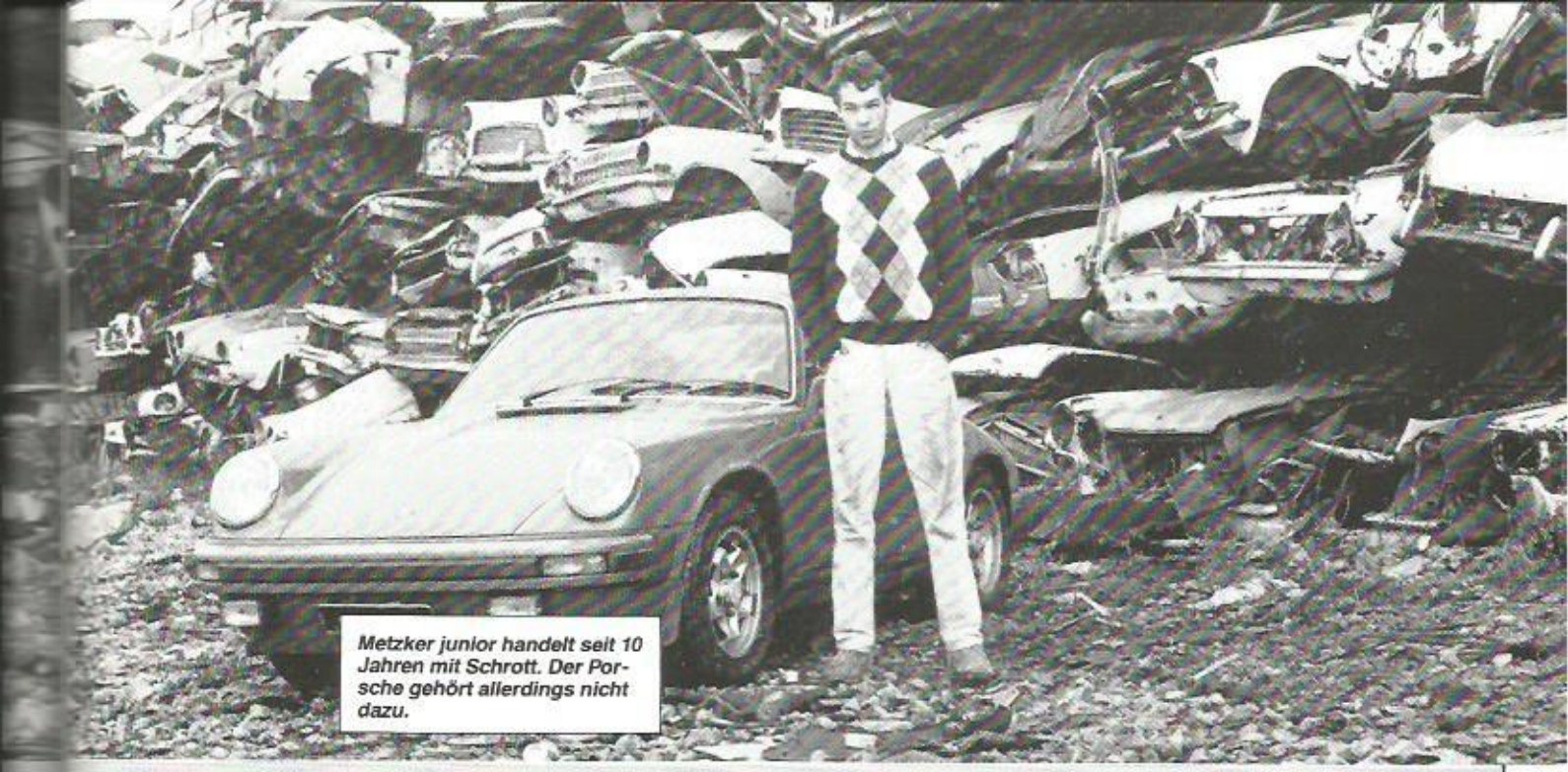
Rohmaterial wird grundsätzlich permanent angekauft, der tägliche „Verbrauch" fluktuiert zwischen 10 und 20 Objekten. Dabei handelt es sich um Altwagen ohne Chance auf ein weiteres Pickerl — in der Regel sind tragende Teile durchgerostet —, desgleichen auch Unfallautos. Deren Lieferanten sind in der Mehrzahl Privatiers, nur selten muß Metzker den Nachschub abholen — ihre letzte Ausfahrt bis Vösendorf schaffen die meisten Wagen noch auf eigener Achse.

Im Gegensatz zu seinen rund 30 kleineren Mitbewerbern im Raum Wien kauft Metzker prinzipiell alle Typen aller Marken an, wobei sich die Preisbestimmung an Zustand, Baujahr, Verwertbarkeit und Nachfragehäufigkeit orientiert.



Rund 70 Prozent aller Teile lagern in Regalen.

Was beim Ausschlachten überbleibt, landet auf der Halde.



Metzker junior handelt seit 10 Jahren mit Schrott. Der Porsche gehört allerdings nicht dazu.

Gedächtnis statt Computer

Trotz der Vielfalt an Marken und Typen ist rasch erkennbar, daß rund neun Zehntel des in den Regalen Feilgebotenen maximal 20 Jahre alt ist und die jüngsten Teile auf die Baujahre 1979 und 80 datieren. Das letztere Faktum entspricht der durchschnittlichen Laufzeit eines Großserienmodells: sobald dessen Nachfolger auf den Markt kommt, tauchen die ersten Gebrauchtteile im Handel auf.

Autos jüngeren Datums werden in der Regel mit Neuteilen repariert, erst nach dem siebten, achten Jahr erscheint den meisten Besitzern ein neues Aggregat als nicht mehr wirtschaftlich. Fürwahr mutet eine nagelneue Beifahrertüre am Mercedes 200 D des Jahrgangs 1968 absurd an!

Interessant, daß Metzker seinen Warenbestand nicht mit EDV verwaltet, sondern auf eine simple Kartei und das Gedächtnis seiner Mutter sowie des Platzmeisters vertraut. „Ein passendes System würde zumindest 300.000 Schilling kosten. Meine Mitarbeiter müßten dabei eine derartige Vielzahl von verschiedenen Daten eingeben, daß sich der Mehraufwand an Arbeit und Kapital einfach nie amortisiert". Desgleichen hat sich das Reparieren von kaputten Aggregaten als unrentabel erwiesen — nicht mehr funktionsfähige Ersatzteile werden einfach als solche verkauft. Die gängigsten Artikel sind Kotflügel, Stoßstangen und Pralleisten — was auf den Fahrstil der Kunden schließen läßt — sowie Lichtmaschinen, was wiederum die konstruktiven Schwachpunkte der Neuwagen aus den Jahren zwischen 1965 und '80 entlarvt.

Probleme mit Japanern

„Ein besonderes Kapitel sind die Japaner. Derzeit spielen ihre Gebrauchtteile noch keine große Rolle, aber ihr Prozentsatz am Umsatz wird in den nächsten Jahren immer größer werden" schildert Lislotte Metzker. Bedingt durch ihre extrem kurzen Modellzyklen und die unübersichtliche Typenvielfalt ist das Geschäft mit Fernost-Teilen schwer zu administrieren. „Der Scheinwerfer eines bestimmten Datsun des Baujahres 1980 kann sowohl ein später 79er wie auch ein 1-6/80 oder ein 7-12/80 sein" erklärt Josef Metzker. „Das Kühlergitter ein und derselben Type ein und desselben Jahrgangs paßt häufig nicht am anderen Wagen. Bei den Europäern dagegen paßt der Scheinwerfer eines Golf von 1975 etwa auch beim Modell von 1983".

Da bleibt nur mehr der Ausweg, das kaputte Teil als Muster heranzuziehen. „Interessant ist bei den Japanern, daß andererseits bestimmte Teile mit jenen anderer Fernost-Marken austauschbar sind". Offensichtlich die Folge gleicher Zulieferfirmen von verschiedenen Marken. „Andererseits sind viele der eingelagerten Japaner-Teile in Europa neu gar nicht mehr erhältlich", so Frau Metzker. „Bei diesen Marken haben wir sogar Kunden mit relativ jungen Fahrzeugen" konstatiert der Junior, „Kein Wunder — die Preise für Neuteile bewegen sich ja auf Lamborghini-Niveau".

Erfahrungswerte

Die Abnehmer sind in der Mehrzahl Leute, die selbst reparieren, aber auch Werkstätten ohne Markenbindung. Ein wichtiges Absatzgebiet scheint im Osten zu liegen, Un- ▶

	VW Golf (1975 bis 1983)		RENAULT 5 (altes Modell)	
	Gebraucht	Neuteil	Gebraucht	Neuteil
Scheinwerfer	300,—	600,—	300,—	800,—
Motorhaube	700,—	1.900,—	600,—	1.100,—
Kotblech	400,—	1.080,—	250,—	450,—
Frontscheibe einf.	500,—	920,—	500,—	980,—
Türe	1.000,— (komplett)	2.500,— (Rohbau)	700,—	3.400,—
Kühler	700,—	1.850,—	700,—	4.800,—
Halbwelle	800,—	2.500,—	500,—	1.200,—
Getriebe	2.500,— (komplett)	12.000,— (Gehäuse)	1.500,—	13.000,—
Lichtmaschine	800,—	2.500,—	700,—	1.440,—
Starter	800,—	2.200,—	600,—	1.600,—
Felge	100,— bis 200,—	500,—	100,— bis 200,—	280,—
Reifen	200,— bis 300,—		200,— bis 300,—	
Batterie 12 Volt	300,—		300,—	

Alle Preise inklusive 20% MWSt. — Neupreise laut EUROTAX-Kalkulation 1/86

garn und Jugoslawen zählen zu den Stammkunden. „Die Verkaufspreise lassen sich nicht individuell kalkulieren, dies wäre viel zu aufwendig" erläutert Frau Metzker und greift stattdessen auf Erfahrungswerte zurück. Schlecht scheint Metzker damit jedenfalls nicht zu fahren.

Benzinmotoren kosten mit Kompressionsdiagramm und zehntägiger Einbaugarantie zwischen 3.500 und 5.000 Schilling, Dieselaggregate fünf bis neun Tausender. Vergleichbare Austauschmotoren, wie sie Markenwerkstätten mit Neuteilen aufbereitet anbieten, kommen dagegen auf 25.000 bis 30.000 Schilling, allerdings mit sechsmonatiger Garantie. Desgleichen darf Metzker die verkauften Motoren nicht einbauen, da er keine entsprechende Konzession besitzt.

Wracks mit Liebhaberwert

Seit rund 10 Jahren schlachtet Metzker Autos mit dem Potential für zukünftigen Liebhaberstatus nicht mehr aus. Die Charakterdarsteller aus den 50er- und 60er-Jahren parken jetzt im Obergeschoß des Hallenkomplexes, wo auch angekaufte Restposten aus den Ersatzteildepots ehemaliger Austin- und MG-Händlern lagern. „Eher eine Liebhaberei von mir, die bestenfalls ohne Verlust mitläuft" erklärt Porsche-Fahrer Metzker junior, nun auch Anlaufstelle für Oldtimer-Restaurateure.

„Ärgerlich ist heute allerdings, wenn ich an die Zeit vor 20 Jahren zurückdenke". Damals landeten neben alten Mercedes-Taxen mehrere 170er-Cabriolets, ein Delahaye und sogar ein Bentley Mk VI — da unverkäuflich — in der Schrottpresse. Neben einem — Kenner ringen um Atemluft — Zwölfzylinder von Isotta-Fraschini blieb auch eine De-Havilland Gipsy Queen nicht verschont. Vor zwei Jahrzehnten nahm der Doppeldecker Platz weg und interessierte keine Seele, heute wäre er ein kleines Vermögen wert.

Glücklich sein kann Lislotte Metzker, die getreu konservativen Geschäftsprinzipien keine Umsätze nennt — „Die Leute verwechseln das ja gleich mit dem Gewinn" —, hingegen mit ihrem Namen. Für Werbung muß sie abgesehen von einigen Hinweisschildern an der Triester Straße und einem Aufkleber „100 Jahre Automobil — 50 Jahre Auto-Metzker" keinen Groschen ausgeben: „Unser Name stellt uns hinlänglich dar, der Begriff Auto-Metzger ist Werbung genug". ■

Suzuki am Nil

Ein kleines Scheibchen vom ägyptischen Automarkt will sich Suzuki per Jahresende 1987 abschneiden. Die 50.000 bis 70.000 Jahresverkäufe am Nil decken nur eine Hälfte des tatsächlichen Bedarfs. Da der Import von Automobilen seit zwei Jahren starken Einschränkungen unterliegt, hat sich Suzuki entschlossen, gleich in Ägypten zu produzieren. Partner dafür ist der bisherige Vertriebsbeauftragte Modern Motors, der auch 80% des mit einem Kapital von 1 Milliarde Yen operierenden gemeinsamen Unternehmens hält. Das Fabriksobjekt befindet sich noch in Bau, die Produktion soll mit 2.000 Stück im ersten Jahr beginnen und danach auf 4.000 Einheiten gesteigert werden.

Der ägyptische Suzuki verbindet den bewährten 970-ccm-Motor aus Japan mit einem neuen, den Straßenbedingungen entsprechend besonders schmalen Aufbau. ■

Tarbuk feiert mit VIP-Card

Nachdem von 99.361 zwischen 1. 1. 1972 und 31. 12. 1985 in Österreich neu zugelassenen Datsun/Nissan-Fahrzeugen per letzterem Datum noch 86.929 zum offiziellen Bestand zählten — die „Sterblichkeitsrate" beträgt also 888 Einheiten jährlich — betrat noch im Dezember des Vorjahres das 100.000ste Exemplar dieser Marke die aktuelle Zulassungsstatistik. Für Importeur Tarbuk ein Grund mehr, die Champagnerkorken knallen zu lassen.

Ab sofort bietet Tarbuk als erster Österreicher nach angloamerikanischem Vorbild seinen Nissan-Kunden eine Kreditkarte für die bargeldlose Bezahlung von Reparaturen, Ersatzteilen, Servicearbeiten und Zubehör. Die „Nissan VIP-Card" gewährt ihrem Besitzer einen Rahmen von öS 15.000,— über vier bis sechs Wochen nach Erbringungsdatum der konsumierten Leistung. Zudem kann der offene Betrag in Raten von zumindest 10% zu jedem 20. des Monats beglichen werden. Anspruchsberechtigt ist, wer in den letzten sechs Jahren einen Nissan-Neuwagen erstand, die Bonitätsprüfung soll „großzügig" gehandhabt werden.

Die Entwicklung der Neuzulassungen von Datsun/Nissan-Produkten am österreichischen Markt steht stellvertretend für jene fast aller anderen Japaner. Was nach der Markteinführung 1972 mit 1.649 Einheiten begann, gipfelte 1983 bei 17.412 Stück, wovon 644 als Lkw typisiert wurden. Deutlich an der Zulassungsstatistik ablesbar sind die beiden Einschnitte durch die Mehrwertsteuer-Erhöhung zu den Jahreswechseln 1977 auf '78 und 1983 auf '84. Bemerkenswert dabei ist, daß der kleine Sprung von 30 auf 32% per 1. Jänner 1984 den Markt stärker zu Vorziehkäufen motivierte als der doch gewaltige Satz von 18 auf 30% sechs Jahre davor.

Unter den Nissan-Neuzulassungen des Vorjahres dominiert der Cherry klar vor Sunny, Stanza/Bluebird und Micra. ■

Die Entwicklung der Neuzulassungen von Nissan/Datsun in Österreich

JAHR	Neuzulassungen jährlich PKW	LKW	TTL	Neuzulassungen kumulativ PKW	LKW	TTL
1972	1.649			1.649		
1973	1.967			3.616		
1974	1.788			5.404		
1975	1.772			7.176		
1976	2.766			9.942		
1977	4.089			14.031		
1978	2.324	3	2.327	16.355	3	16.358
1979	6.093	2	6.095	22.488	5	22.453
1980	10.637	5	10.642	33.085	10	33.095
1981	11.212	217	11.429	44.297	227	44.524
1982	12.671	327	12.998	56.968	554	57.522
1983	16.768	644	17.412	73.736	1.198	74.934
1984	10.779	701	11.480	84.515	1.899	86.414
1985	12.231	716	12.947	96.746	2.615	99.361
1-10/86	11.789	603	12.392	108.533	3.218	111.573
1-12/86	13.239	696	13.935	109.985	3.311	113.296*)

*) Hochrechnung

Gates kauft Uniroyal-Tochter

„Zusätzliche Stärke am wettbewerbsstarken Automobilmarkt" verspricht sich D. E. Miller, der Präsident von Gates Rubber, aus dem Erwerb des Uniroyal-Tochterunternehmens für Antriebselemente.

Die private Gates-Corporation ist seit 75 Jahren in der Gummiverarbeitung, im Batterie-Geschäft und im Flugzeugbau tätig. Der Umsatz des Konzerns betrug 1985 mit 14.500 Mitarbeitern in 34 Werken 1.085.000.000,— Dollar. Die größte der sechs Tochtergesellschaften ist die Gates Rubber Company als Hersteller von Schläuchen, Antriebselementen und Hydraulikprodukten.

Uniroyals ehemalige Tochtergesellschaft Uniroyal Power Transmission Company setzte zuletzt mit Werken in South Carolina, Mexiko, Brasilien, Japan, Schottland und Aachen/BRD rund 120 Millionen Dollar um. Das Antriebselemente-Geschäft des Unternehmens besteht aus Herstellung und Vertrieb von Zahnriemen, Unterlegware, Transportbändern und Gummi-Bekleidung. ■