

Werner Schettki importiert luftgekühlte Porsche aus Kalifornien

Mit Klassikern in Richtung Zukunft

■ Sein Hobby zum Beruf machen – für viele bleibt diese Idee ein Leben lang ein Traum. Für Werner Schettki wurde er Wirklichkeit. Der Diplom-Mathematiker aus Mülheim an der Ruhr war über viele Jahre im IT-Bereich tätig, bevor er sich im Jahr 2008 für einen kompletten Neustart entschied. Seit über 30 Jahren schraubte er in seiner Freizeit mit großer Begeisterung an luftgekühlten Fahrzeugen der Marke VW. Während eines Kalifornien-Urlaubs kam es dann zu einer schicksalhaften Begegnung. „Am Straßenrand stand ein Porsche 911 Targa aus dem Jahr 1975 und an diesem prangte ein Schild ‚For Sale‘“, erinnert sich der Unternehmensgründer. Da ihm der optische Zustand des Fahrzeugs imponierte, entschloss er sich, einen Blick unter das Auto zu werfen. „Was ich da erkannt habe, erinnerte mich komplett an meinen Faltdach-Käfer – nur dass einige Bauteile deutlich größer dimensioniert waren.“ Was ihn besonders beeindruckte war die Tatsache, dass das Fahrzeug trotz seines fortgeschrittenen Alters vollkommen rostfrei daher kam. „Und das findet man bei gut gepflegten Fahrzeugen in Kalifornien oft“, hat er mittlerweile in Erfahrung gebracht.

Der Targa hatte nicht nur sein Interesse geweckt, auch seine Frau hatte Feuer gefangen. Nach einem Gespräch mit dem Eigentümer – „Die Historie eines Fahrzeugs ist extrem bedeutend“, erläutert Schettki – entschlossen sie sich kurzerhand zum Kauf. Bis er das Fahrzeug einige Zeit später in Deutschland in Empfang nehmen konnte, hatte er sich schlaue gemacht, dass Tacho und Scheinwerfer umgerüstet werden mussten; auch die erforderlichen Modalitäten für die Zulassung waren geklärt, so dass er nur kurze Zeit später als stolzer Besitzer eines Porsche-Oldtimers unterwegs war. Und daraus wurde die Initialzündung seines heutigen Unternehmens „Schettki-911.de“.

„Freunde sprachen mich auf mein neues, altes Fahrzeug an.“ Als er auf die Vorzüge eines Kaufs in Kalifornien verwies, wuchs oft der Wunsch, so ein Fahrzeug auch sein Eigen zu nennen. „Am Ende des Jahres bin ich dann mit meiner Frau noch einmal geflogen und wir haben gleich vier 911er gekauft.“ Der Grundstein für das Unternehmen war gelegt.

Mittlerweile ist der etwas andere Autohändler bereits ein paar Mal in die USA gereist, um Klassiker über den großen Teich zurück in ihre ursprüngliche Heimat zu bringen. Und hat dabei auch sein Spektrum erweitert. Auch einige Fahrzeuge der 356-Serie haben so bereits neue Besitzer in Deutschland gefunden.

Dabei gilt für ihn der Grundsatz, dass er nur Fahrzeuge von Privatpersonen kauft, die ihm ausreichend Infor-



Gemeinsam mit seiner Ehefrau kaufte Werner Schettki 2008 den Porsche 911 Targa aus dem Jahr 1975 und legte damit den Grundstein für sein heutiges Unternehmen „schettki-911.de“. Das Auto ist bei seiner Frau im täglichen Gebrauch.
Foto: Guido Kratzke

mationen zu den Autos liefern können. „Natürlich sind sie nach zum Teil 50 Jahren, wenn ich sie erwerbe, nicht mehr im Neuzustand.“ Doch bevor sie in Deutschland verkauft werden, wandern sie durch fachkundige Hände. „Die Fahrzeuge, die ich anbiete, sind alle im Sammlerzustand.“ Das bedeutet Note 2 und besser, legt Schettki hohe Qualitätskriterien an den Tag. „Sie müssen ihren neuen Besitzern vom ersten Tag an Fahrspaß bieten.“ Und stellen zudem eine Wertanlage dar.

Neben der Rostfreiheit sieht Schettki noch einen weiteren Vorteil bei seinen Fahrzeugen. „Bis auf das Autoradio befinden sich diese Fahrzeuge in der Regel im Originalzustand“, hat er die Erfahrung gemacht, dass dies gerade bei Fans besonders wichtig sei. Neben den Zulassungspapieren kann er seinen Kunden auch das technische Datenblatt des Fahrzeugs übergeben, das von der Firma Porsche für alle jemals hergestellten Fahrzeuge nachträglich erneut ausgestellt werden kann. „Das ist quasi die Geburtsurkunde des Autos.“ Darauf sei der Auslieferungszustand ablesbar.

Wenn sich Werner Schettki auf Reisen in die USA begeben, nimmt er natürlich auch Kundenwünsche mit. „Ich habe Kontakte zu Porsche-Clubs in Kalifornien aufgebaut, die mir bei der Fahrzeugsuche behilflich sind oder auch auf mich zukommen“, sieht er sich mittlerweile in einer guten Ausgangslage – und kann dabei Menschen helfen, den Traum vom eigenen Porsche-Klassiker Wirklichkeit werden zu lassen.

Guido Kratzke