Datum: 28.01.2021

Walliser Bote

Walliser Bote
3930 Visp
027/ 948 30 00
https://www.1815.ch/walliser-bote/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 17'330
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Seite: 8
Fläche: 177'401 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 79616458
Ausschnitt Seite: 1/6

«Kein Mensch braucht einen Ferrari», sagt Beat Imwinkelried. Aber sie verkörpern Leidenschaft.

«Ferrari bedeutet Emotionen pur»

Beat Imwinkelried ist der grösste Ferrari-Händler der Schweiz.
Die beeindruckende Erfolgsgeschichte eines Obergommers im Auto-Business.

ARGUS DATA INSIGHTS® WISSEN ZUM ERFOLG

ARGUS DATA INSIGHTS® Schweiz AG | Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich
T +41 44 388 82 00 | E mail@argusdatainsights.ch | www.argusdatainsights.ch

Datum: 28.01.2021

Walliser Bote

Walliser Bote
3930 Visp
027/ 948 30 00
https://www.1815.ch/walliser-bote/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 17'330
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Seite: 8
Fläche: 177'401 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 79616458
Ausschnitt Seite: 2/6

Thomas Rieder

Der Name Ferrari ist voller Magie, Mythen und Legenden. Keine Automarke hat leidenschaftlichere Anhänger. Für Millionen von «Ferraristi» zählen einzig die roten Flitzer aus Maranello. Nur zu gerne würden sie selber einen besitzen – oder zumindest mal fahren.

Beat Imwinkelried (53) kann das bestens nachvollziehen. Auch ihn hat das Ferrari-Virus infiziert, seit er vor fünf Jahren in Urdorf ZH die Garage Foitek erwarb... Und damit neben Maserati auch Ferraris in sein Marken-Portfolio bekam. Nach und neben Opel, BMW, Mini und VW.

Der aus Ulrichen stammende Imwinkelried stieg nach dem Maschinenbau-Studium an der ETH Zürich und Wanderjahren bei der ABB sowie später als Berater bei einer Basler Privatbank Anfang 2003 ins Geschäft seines Vaters Josef ein - und drückt seither mächtig aufs Gaspedal.

Die Marken-Pyramide hochgearbeitet

«Wir haben uns in der Pyramide der Automarken vom Volumengeschäft in die Topklasse hochgearbeitet», sagt der Sohn. Jetzt, nach gut 15 harten Jahren als umsatzbolzender Manager, will er sich ganz bewusst mehr Zeit nehmen für die Rolle des Unternehmers und individuellen Beraters im Premium-Segment. Das Fundament dafür hat ihm sein 2017 verstorbener Vater gelegt. Auf der Suche nach Arbeit hatte der 18-jährige Obergommer Jüngling Josef Imwinkelried einst seine erste Stelle als Buchhalter bei der Hardwald-Garage in Basel angetreten. Mit Fleiss, Geschick und Sachverstand arbeitete er sich bis zum Finanzchef der Grosspeter AG hoch – eine namhafte Garagenkette in der Nordwestschweiz. Der Besitzer bot seinem Finanzchef mit der Zeit Anteile an – auch weil sich die daneben aufgebaute und von Josef Imwinkelried mitbegründete Auto-Interleasing AG mehr als prächtig entwickelte.

Unter Papa Imwinkelried wuchs die Grosspeter AG zum zweitgrössten Opelhändler der Schweiz. Sohn Beat war klar, dass die Perspektiven im Volumensegment eingeschränkt waren. Deshalb schaute er sich nach Akquisitionen um. 2012 kam Maserati ins Portfolio, 2015 wurde Opel durch VW ersetzt. Die Vertretung von Mini und BMW mit zuletzt 600 verkauften Wagen bedeutete einen weiteren Schritt nach oben. Die Auto-Interleasing AG nahm als zweites Standbein 13 000 Fahrzeuge in ihren Personen- und Nutzfahrzeug-Bestand auf. Die Leasing-Firma entwickelte sich zur Spezialistin für Firmenflotten.

Vom Berater zum Besitzer

Beat Imwinkelrieds Wechsel ins väterliche Metier folgte einer klaren Ansage. Nach einer offensichtlich glänzenden Akquisitionsberatung des Sohnes, damals schon im Verwaltungsrat des Vaters, bot die Mitbesitzer-Familie Wagner den Imwinkelrieds mangels eigenen Nachfolgern ihre

> «Die Faszination eines Ferrari macht seine Technologie, das ästhetische Design, die Kraft und der unvergleichliche Motoren-Sound aus.»
>
> **Beat Imwinkelried**

ARGUS DATA INSIGHTS® WISSEN ZUM ERFOLG

ARGUS DATA INSIGHTS® Schweiz AG | Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich
T +41 44 388 82 00 | E mail@argusdatainsights.ch | www.argusdatainsights.ch

Datum: 28.01.2021

Walliser Bote

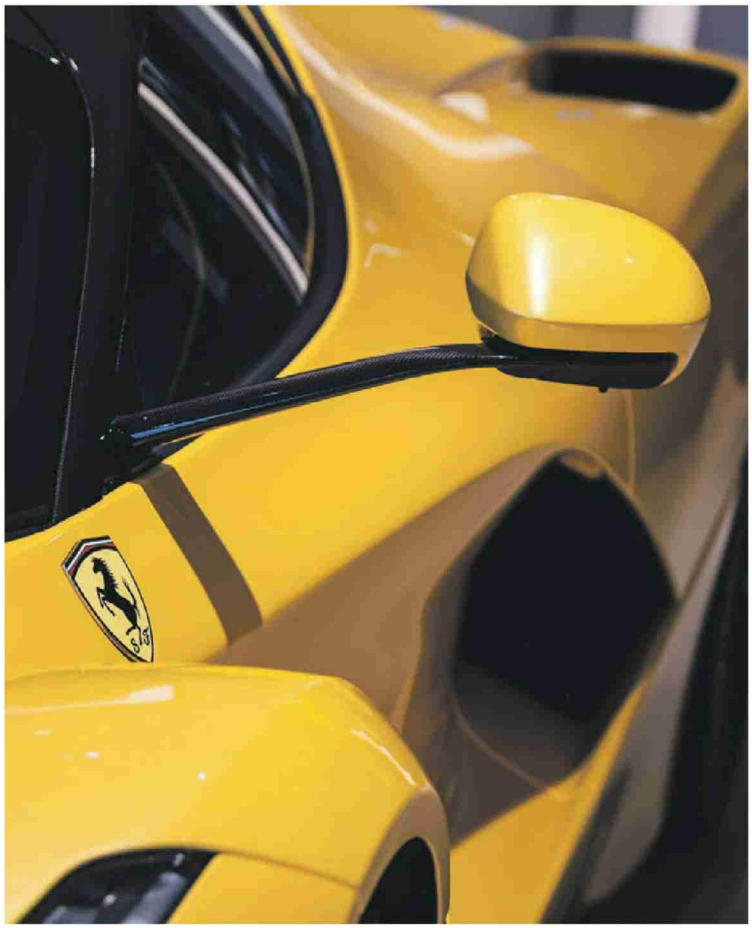
Walliser Bote
3930 Visp
027/ 948 30 00
https://www.1815.ch/walliser-bote/

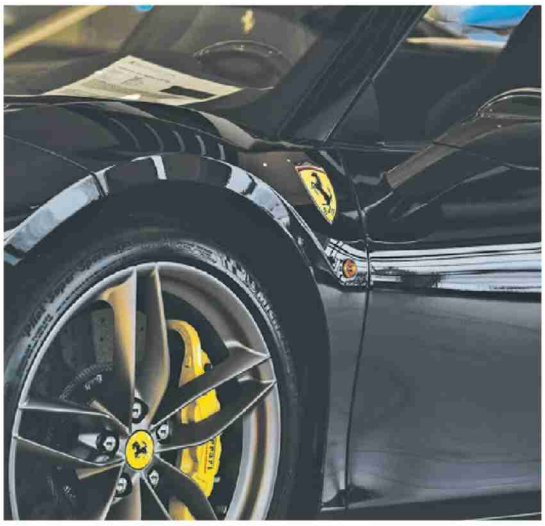
Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 17'330
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Seite: 8
Fläche: 177'401 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 79616458
Ausschnitt Seite: 3/6





Da kommt jeder Autofan ins Schwärmen. Power und Eleganz auf Rädern.

Bilder: pomona.media/Alain Amherd

«‹LaFerrari› ist der teuerste Wagen in meiner aktuellen Kollektion. Er kostet 2,6 Millionen Franken.»

Beat Imwinkelried

ARGUS DATA INSIGHTS® WISSEN ZUM ERFOLG

ARGUS DATA INSIGHTS® Schweiz AG | Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich
T +41 44 388 82 00 | **E** mail@argusdatainsights.ch | www.argusdatainsights.ch

Datum: 28.01.2021

Walliser Bote

Walliser Bote
3930 Visp
027/ 948 30 00
https://www.1815.ch/walliser-bote/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 17'330
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Seite: 8
Fläche: 177'401 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 79616458
Ausschnitt Seite: 4/6

Anteile an unter der Bedingung, dass der Sohn als CEO ins Geschäft komme. Der Junior liess sich nicht zweimal bitten. Seither sind die Grosspeter AG wie die Auto-Interleasing AG zu 100 Prozent im Familienbesitz der Obergommer. Dem staunenden Journalisten sagt Imwinkelried auf die Anmerkung, man habe ihn im Bilanz-Ranking der 300 reichsten Schweizer offenbar übersehen, «dass es nicht mein Anspruch ist, hier aufzutauchen». Näheres zu diesem Thema umfährt er geschickt. «Sie wissen um Eigenmittel und Fremdkapital in einem Geschäft. Unsere von Banken mitfinanzierte Leasing-Flotte ist sicher mehrere 100 Millionen Franken wert und auch die verschiedenen Garagen-Standorte hätten bei einer Verwertung ihre Substanz.» Mehr zu Vermögen und Gewinn gibt er nicht preis. Den Umsatz beziffert der Inhaber mit 400 Millionen Franken.

Der Kauf der legendären Foitek-Garage, ein Glastempel über 1800 m² auf vier Etagen, war bei diesen Dimensionen wohl ein Schnäppchen. Umgehend gestaltete der neue Besitzer das Haus mit angrenzender Werkstatt radikal zum Treffpunkt für Ferraristi um. Schau- und Verkaufsraum sowie der lederbestückte Konsultationsraum zum Fachsimpeln in entspannter Atmosphäre bieten Autofans eine eigene Erlebniswelt, in der an die 70 Ferraris bestaunt werden können. Mehr geht in der Schweiz nirgends. Ein guter Teil der Wagen wird für 300 Franken monatlich gehortet und professionell gewartet, weil die Garage daheim wohl nicht selten schon von anderen Luxus-Autos überstellt ist.

Raketen auf Rädern

«Plant der Besitzer eine Ausfahrt, wird der Wagen punktgenau startklar gemacht. Wir wollen eben mehr sein als eine Garage, die Autos verkauft und repariert», sagt Imwinkelried. Das umgekrempelte Konzept führte in der Konsequenz dazu, dass vor zwei Jahren Maserati aus dem Angebot genommen wurde. Imwinkelried konzentriert sich voll und ganz auf Ferrari. Einher ging damit eine Umbenennung des Betriebes in die «B.I. Collection». Zusatz: «Ferrari-Zürich».

Die Ausstellung zeigt Flitzer von nackter Motorengewalt hinter vollendetem Design. Für drei Kilogramm Gewicht gibts ein PS. Das kommt Raketen auf Rädern gleich. Eines der «unverkäuflichen» Geschosse ist der Ferrari «Enzo» in Silber. Ein besonders starkes Stück in Erinnerung an den Firmengründer. «Davon gibts weltweit nur vier Exemplare», weiss Imwinkelried. Wäre er zu haben, müssten 2,3 Millionen Franken hingeblättert werden. Noch 300 000 Franken draufzulegen wären für den «La Ferrari», den aktuell teuersten Wagen in der B.I. Collection.

Neben Sportwagen der Superklasse stehen auch Old- und Youngtimer, lieferbereite Neubestellungen sowie eine Serie von «pre-owned-cars», also Gebrauchtwagen, zur Besichtigung. Für einen solchen beginnt der Markt bei Ferrari ab 75 000 Franken. Nach oben sind dagegen keine Grenzen gesetzt. Als Sonderfall gilt der Ferrari 250 GTO mit der Fahrgestellnummer 4153 TG. Er war einem Sammler sagenhafte 70 Millionen Franken wert.

Sammeln wie im Kunstmarkt

Damit ist gesagt, dass sich bei Luxus-Autos vieles jenseits jeder Vernunft abspielt. Für Imwinkelried sind das Liebhaber-Geschichten. Denn eines sei klar: «Kein Mensch braucht einen Ferrari. Aber er schenkt dir Emotionen pur.» Im kleineren Budget-Rahmen lasse sich das mit einer Uhr vergleichen. «Man erhält auch für 100 Franken eine verlässliche Zeitangabe. Dennoch gönnen sich manche freudvoll einen Chronografen von mehreren Zehntausend Franken.» Imwinkelried wertet das nicht. Er lebt schliesslich von der Kauffreudigkeit und Wertschöpfung im Premium-Markt.

Die Faszination Ferrari umschreibt der studierte Maschinenbauer so: «Die Technologie ist schlicht fantastisch. Ein Ferrari-Fahrer kann von den neuesten Erkenntnissen aus dem Rennsport profitieren. Das heisst etwa Direktlenkung, Schaltung am Lenkrad, perfekt abgestimmtes Fahrwerk und vieles andere mehr.» Ein zweiter wichtiger Aspekt ist die Ästhetik. «Die Design-Sprache ist von einmaliger Eleganz und Leichtigkeit. Die Italiener verstehen es, Autos in vollendeten Proportionen zu bauen.» Und dann ist da nicht zuletzt die völlig verschwenderisch verfügbare Kraft. «Ob Acht- oder Zwölfzylinder-Motor: Die Power schiebt die Autos mit endloser Kraft nach vorne, begleitet von einem sagenhaften Sound.» Ein solch dynamisches Paket zu steuern, mache ganz einfach Spass.

Ein Hybrid mit 1000 PS

Dass die allermeisten Ferrari-Besitzer, in der Schweiz liegt deren Durchschnittsalter bei 57 Jahren, die Leistung ihrer Boliden – Super-Sportwagen sind in sieben Sekunden auf 200km/h – weder bändigen noch ausreizen können, stimmt Imwinkelried zu. Doch wen soll das stören? «Es zählt das persönliche Erlebnis, der Genuss.» Er fahre mit einem Rennski schliesslich auch nicht wie Beat Feuz die Piste runter. Nach einer schneidigen Fahrt

ARGUS DATA INSIGHTS® WISSEN ZUM ERFOLG
ARGUS DATA INSIGHTS® Schweiz AG | Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich
T +41 44 388 82 00 | E mail@argusdatainsights.ch | www.argusdatainsights.ch

Datum: 28.01.2021

Walliser Bote

Walliser Bote
3930 Visp
027/ 948 30 00
https://www.1815.ch/walliser-bote/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 17'330
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Seite: 8
Fläche: 177'401 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 79616458
Ausschnitt Seite: 5/6

sei er dennoch glücklich und zufrieden.

Viele Ferrari-Besitzer fahren ihre Wagen nicht regelmässig. Sie sind beruflich stark eingespannt, oft auf Reisen. «Im Sinne von Enzo Ferrari», so Imwinkelried, «ist das wohl nicht. Diese Autos wurden gebaut, um bewegt zu werden.» Letztlich sei das aber Sache der Besitzer, die nicht selten als Sammler auftreten. Einige vernunftvoll und strukturiert, andere völlig nach dem Lustprinzip. Imwinkelried vergleicht das mit der Leidenschaft eines Kunstsammlers. Ein Ferrari ist in der Regel eine wertmehrende Kapitalanlage. Das gilt für einen zeitlos schönen 50-jährigen Oldtimer genauso wie den SF90 Stradale, den jüngsten Brummer zum 90-jährigen Bestehen der Scuderia Ferrari. Das eben lancierte 1000-PS-Monster setzt auf Hybrid-Antrieb. Neben dem stärksten V8-Motor der Firmengeschichte (der Vierliter-Turbo leistet 780 PS) geben drei unabhängige Elektromotoren zusätzlich Schub. Ende Feuer ist bei sagenhaften 340km/h.

Jedem sein Unikat

Ferrari-Fahrer kommen aus den unterschiedlichsten Berufen und Welten. Manche sparen für die Erfüllung ihres Traumes ein Leben lang, andere bezahlen selbst die teuersten Modelle aus der Portokasse. «Mir ist jeder Kunde recht», sagt Imwinkelried. Wer für einen Neuwagen 300 000 Franken und mehr ausgibt, verdient in jedem Fall seine ganze Aufmerksamkeit. Seit er seine Firmen im Raum Basel vor zwei Jahren an Geschäftsführer abgab, kann sich Imwinkelried voll und ganz auf seine B.I. Collection konzentrieren. «Es macht einfach grossen Spass, für die Kunden ausreichend Zeit zu haben.» Die führt vom ersten Kontakt über tiefer führende Gespräche und Testfahrten bis zur Zusammenstellung des eigenen Wunschautos im hauseigenen Konfigurationsraum. Dort bekommt der Traum von der Farbgebung über die Felgen bis hin zur detaillierten Beschaffenheit des Interieurs sein reales Gesicht. Der Fantasie werden da keine Grenzen gesetzt. Ausser einer: Einen Ferrari in Pink, so die Devise aus Maranello, wird es nie geben.

18 Monate Wartefrist

«Zumeist springt der Funke bei der Testfahrt von der Freude zur Leidenschaft», weiss Imwinkelried. Ansonsten kämen die Ferraristi mit klaren Vorstellungen zu ihm. Sie sind sehr gut informiert, wissen, was sie wollen. Kann das Auto dann nach 18 Monaten Wartezeit (endlich) abgeholt werden, ist Imwinkelried bereit, den Kunden auf Wunsch selbst bis ins Werk nach Maranello zu begleiten. Er habe daraus Konsequenzen gezogen, dass er sich bei der Übernahme seines ersten privaten Ferraris (heute besitzt er drei) billig behandelt gefühlt habe. Also wurde nachgebessert. Vom vertieften Kundenkontakt profitiere schliesslich auch er – nicht zuletzt durch bereichernde Gespräche.

Von der Jahresproduktion von 10 000 Ferraris hat die Schweiz Anspruch auf 400 Wagen. Sie an den Mann zu bringen, braucht bei den fünf offiziellen Schweizer Ferrari-Händlern ein gutes Mass an Arbeit, aller gefragten Exklusivität zum Trotz. Selbst in Zürich, der Stadt mit der weit und breit grössten Ferrari-Dichte – hier kommt auf 1500 Personen ein Flitzer –, stünden die Kunden nicht Schlange, sagt Imwinkelried.

Leasing passt nicht zu Ferrari

Bevor ein bestellter Neuwagen mit all seinen individuellen Extras definitiv auf die Produktionsbänder kommt, wird eine Anzahlung von zehn Prozent fällig. Das ist bei Ferrari die Norm. Die B.I. Collection generiert 70 Prozent des Umsatzes mit Neuwagen, den Rest macht das Kommissionsgeschäft mit Gebrauchtwagen aus. Ferraris sind übrigens nur zwischen 15 und 20 Prozent geleast. Im Schweizer Automarkt liegt diese Quote gesamthaft gesehen zwischen 50 und 60 Prozent.

Von den schlechten Verkaufszahlen im Autohandel war der Premium-Markt übrigens weniger betroffen. Corona drückte auch hier durch. Mit 237 000 Neuwagen lag der Verkauf um 24 Prozent unter Vorjahr. So wenig Autos wurden in der Schweiz letztmals 1980 verkauft. Imwinkelried: «Eine gewisse Zurückhaltung war aber auch bei uns spürbar.»

Neu-Akquisition in Gstaad

Imwinkelried sieht sich im Business mit den Classic- und Luxus-Sportwagen für die letzte Etappe seines Berufslebens am richtigen Ort. Eins draufgesetzt hat er diesbezüglich im letzten Jahr noch mit dem Erwerb der renommierten Pichler-Garage in Gstaad. Sie führt Bugatti, Mercedes-Benz und Porsche. Und bietet mit 250 Abstellplätzen in vier Hallen auch gleich noch den benötigten Raum, wenn sich in den voll besetzten Chalet-Garagen oder vor den Luxus-Hotels kein Platz mehr findet. Seit dieser Übernahme fährt Imwinkelried zum Wochenabschluss praktisch immer ins Berner Oberland – um dann über den Col du Pillon nach Crans-Montana zu brettern, wo er seine Wochenenden verbringt. «In meinem Allrad-Ferrari haben die Ski wunderbar Platz», lacht er. Imwinkelried fährt seine Ferraris regelmässig.

ARGUS DATA INSIGHTS® WISSEN ZUM ERFOLG
ARGUS DATA INSIGHTS® Schweiz AG | Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich
T +41 44 388 82 00 | E mail@argusdatainsights.ch | www.argusdatainsights.ch

Datum: 28.01.2021

Walliser Bote
3930 Visp
027/ 948 30 00
https://www.1815.ch/walliser-bote/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 17'330
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Seite: 8
Fläche: 177'401 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 79616458
Ausschnitt Seite: 6/6

Ob seine vier Söhne, derzeit noch im Studium, die Leidenschaft für Autos und Motoren von Grossvater und Vater eines Tages in der dritten Generation weiterleben werden, weiss er nicht. «Ich habe da keine Ansprüche, lebe völlig dem Gedanken meines Vaters nach. Er liess mich immer frei gewähren. Und mir ist es genauso recht, wenn sich die Söhne ihre Hörner sonst wo abstossen. Ohne Vorschuss-Lorbeeren.»

ARGUS DATA INSIGHTS® WISSEN ZUM ERFOLG

ARGUS DATA INSIGHTS® Schweiz AG | Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich
T +41 44 388 82 00 | E mail@argusdatainsights.ch | www.argusdatainsights.ch