MUSTANG GT - YOU KNOW YOU WANT ONE ...

Unser gutes Stück – ein 07er GT Convertible in Grabber Orange mit 3.000 Meilen auf dem Tacho.

Von Kai Liebig

Das war der Spruch, der auf einem billigen T-Shirt stand, das man 2005 bei Wal Mart kaufen konnte. Viele Fans der klassischen Stangs aus den Sixties hatten „Probleme" mit dem, was Ford bis einschließlich 2004 an Neuwagen so zu bieten hatte.

In Reih' und Glied – dieser Händler hatte über 50 Mustangs auf Lager.

Der 2005er änderte das drastisch. Wer damals (oder auch heute) einen 67er in der Garage hatte bzw. hat, der kann sich leicht mit den neuen Mustangs anfreunden. So auch wir. Als dann im Modelljahr 07 die Farbe „Grabber Orange" ins Programm kam, da war klar: so ein Mustang musste es sein. Trotz des Dollarkurses sind die Wagen zwar günstig, aber für viele Fans noch immer deutlich zu teuer. Eine Möglichkeit, ein paar Tausender zu sparen, ist der Selbstimport. Wir haben's getan und hier unsere Erfahrungen:

Die treibende Kraft ist der Wunsch nach der günstigsten Lösung. Zunächst sei aber gesagt, dass der Selbstimport auch „Nebenwirkungen" haben kann, die man unbedingt in die Waagschale werfen sollte. Und zwar bevor man mit der Suche anfängt. Zu diesen Nebenwirkungen gehören so

Themen wie Garantie (die findet bei unserem Mustang logischerweise in den USA statt – in der Praxis heißt das: wir haben keine) und unseriöse Händler (muss man dazu mehr sagen?).

Auch sollte man der englischen Sprache Herr sein und darauf vorbereitet sein, dass der Verkäufer – auch wenn es ein großer Händler ist – keinen blassen Schimmer hat, wie man ein Auto nach Germany verkauft. Das alles kann schnell Geld kosten und statt des Traumwagens in der Garage machen sich Frust und Übelkeit in der Magengegend breit. Wer darauf keinen Bock hat, der kauft bei einem der Importeure in unseren Landen und zahlt für deren Dienste ein paar Tausender mehr. So, jetzt aber genug mit der Schwarzmalerei.

Nick Utley und Dustin Lindsey – mit diesen beiden Herren haben wir übers Internet und Telefon das Geschäft eingefädelt.

Der Mustang in Basisausstattung ist auch schick und ...

... kostet weniger als $ 20.000. Das ist bei dem $$$-Kurs ein echtes Schnäppchen!

Die Voraussetzungen

Zunächst sollte man schon wissen, was man eigentlich haben will. Marke, Modell und die wichtigsten Eckdaten, was die Ausstattung angeht. Außerdem sollte man sich vorher informieren, ob der Traumschlitten in unseren Landen zulassbar ist. Auskunft dazu können die Firmen geben, die Umrüstungen für US-Cars erledigen (dazu mehr weiter unten im Text). In unserem Fall war klar: Es musste ein 07er sein, er musste Grabber Orange sein und ein abklappbares Stoffdach sollte er haben. Automatikgetriebe wäre auch noch ganz gut. Blieb noch die Frage V6 oder V8 (also ein GT).

Mit diesen Bedingungen ging's dann ab ins WorldWideWeb. Und es gibt eine Menge Seiten, auf denen man fündig werden könnte. Die Hersteller bieten was und E-Bay wäre auch eine Möglichkeit. Unseren 07er haben wir dann letztendlich über AutoTrader.com gefunden. Eine unabhängige Website, auf der sowohl gebrauchte als auch neue Fahrzeuge von privat und von Händlern zu finden sind. Das geht grundsätzlich super-easy, man kann bei der Suche gleich die gewünschten Einschränkungen bezüglich Farbe und Ausstattung machen.

Da es eine Seite von Amis für Amis ist, muss man eine Postleitzahl in den USA angeben. Hat man als guter Deutscher natürlich nicht, also gibt man irgendeine an. Sucht euch einfach eine in New York, Miami oder Los Angeles. Je näher das Fahrzeug „am Wasser" steht, desto billiger wird dann auch die Inlandsfracht vom Verkäufer bzw. Händler zum Frachthafen. Dabei ist außerdem klar, dass es von der Ostküste günstiger und schneller geht als von der Westküste.

Unser Traum-07er stand in der wirklich vorletzten Ecke der USA. Umgeben von Tausenden von Meilen von Mais- und Sojabohnenfeldern. Der Ort heißt Mount Vernon und liegt im Bundesstaat Indiana. Oh je. Wo ist denn das? Nachdem wir mal grob das Thema Inlandsfracht überschlagen und für machbar erklärt hatten, haben wir telefonisch Kontakt aufgenommen. Zu unserer Überraschung waren wir hier (knapp vor dem Rand der Erdscheibe) auf einen Händler gestoßen, der zwar noch nie einen Wagen ins Ausland verkauft hatte, aber auch null Komma keine Bedenken hatte, dies zum ersten Mal zu tun.

Expressway Ford-Mercury ist der klangvolle Name und neben eben diesen beiden Marken hat Expressway auch noch sämtliche anderen amerikanischen Automarken ebenfalls im Programm. In der Summe warten ständig über 2.000 Autos auf einen Käufer. Alle Modelle, alle Ausstattungen, alle Farben, neu oder gebraucht. Unser Mustang war nur ein paar Monate von einem Stammkunden gefahren worden, der alle naselang ein anderes Auto brauchte, und stand dann auf Hochglanz poliert im Show Room neben einem Shelby, einem Roush und einem anderen GT.

Offensichtlich gab es in dieser Ecke der US of A keine weiteren Liebhaber dieser Farbe, obwohl der Preis wirklich okay war. Kein Wun-

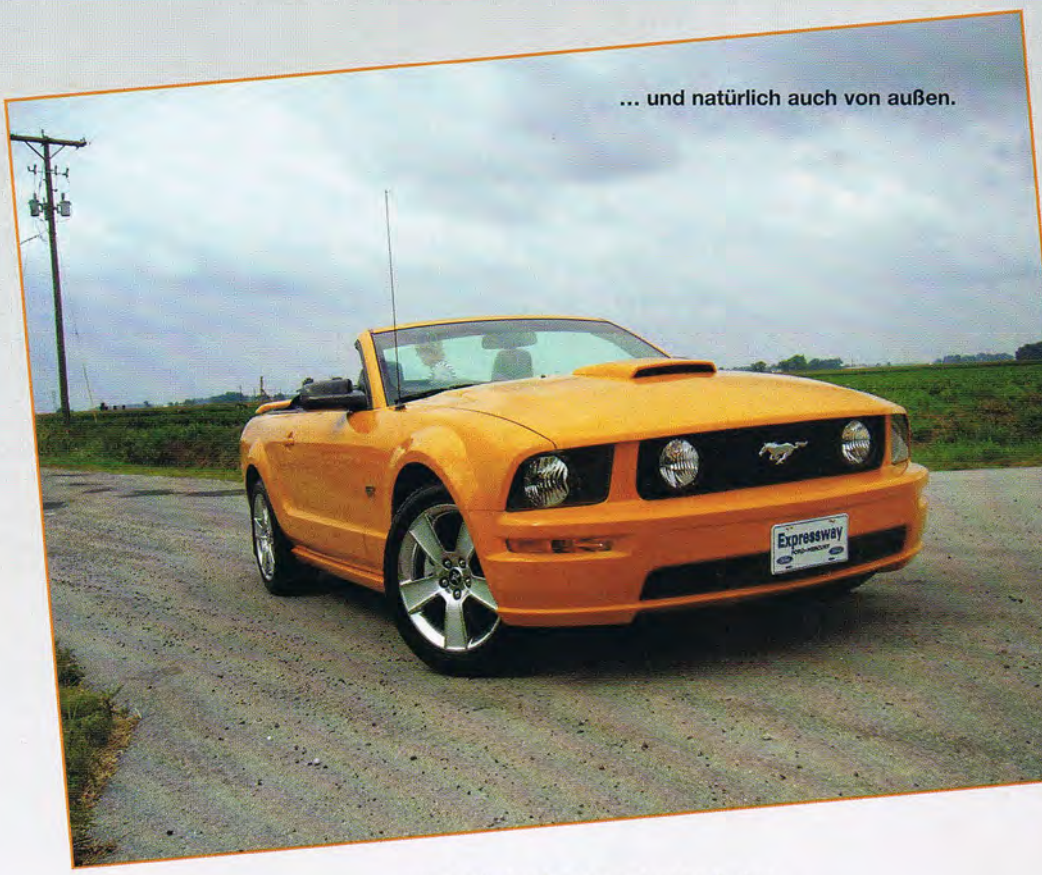
Wie neu! Innen ...

... und unter der Haube ...

der, denn hier sind die meisten fahrbaren Untersätze grün und tragen den klangvollen Namen „John Deere". Nachdem wir uns einen CarFax-Report (www.carfax.com) besorgt hatten und darin das Auto als „sauber" zu erkennen war, stand dem Kauf nichts mehr im Weg. Kaufvertrag per Telefax und eine Anzahlung in Höhe von 20 % per Kreditkarte. Normalerweise hätte wir den Rest der Kohle jetzt per Überweisung über den großen Teich schaffen können, aber wir hatten einen besseren Plan. Zufällig – wirklich (!) – stand eine USA Rundreise auf dem Programm und Mount Vernon war – zumindest für amerikanische Verhältnisse – nur einen kleinen Abstecher von der ursprünglichen Reiseroute entfernt.

Expressway hatte kein Problem, den Wagen noch ein paar Wochen neben den eben erwähnten Artgenossen stehen zu lassen, und wir machten uns mit einem Scheck in Höhe des Restbetrags auf die Socken zu einem Ort, den sicher noch kein Touri je auf seiner Muss-man-gesehen-haben-Liste stehen hatte. Nach einigen extra hundert Meilen entlang der bereits erwähnten endlosen Mais- und Sojafelder erreichten wir Mount Vernon, das Kaff mit 7.000 Einwohnern und 2.000 auf Käufer wartenden US-Cars.

Unser GT wurde uns sofort, nochmals frisch gewienert, vor den imposanten Verkaufsraum gefahren und wir machten uns mit einem randvollen Tank auf zur Probefahrt. Alles okay. Dann ab zum Finanzmanager. Papierkram erledigen und Scheck übergeben. Fertig. Das grabber orange Convertible war unser und wir hätten ihn problemlos sofort samt einer 30 Tage gültigen Dealernummer mitnehmen können. Ging aber leider nicht. Der Plan war ein anderer und wir beauftragten LPL mit der Abholung und dem Transport nach Bremerhaven. LPL sind die Jungs, die bereits unseren 65er Galaxie aus California bis vor unsere Haustür transportiert hatten. Rundum sorglose Sache.



... und natürlich auch von außen.

Der Transport

LPL hat Partner an verschiedenen Orten der USA und verschickt Autos per Container von verschiedenen Häfen an der Ost- und der Westküste sowie ab Houston/Texas. Per LKW geht es zum nächstmöglichen Hafen (in unserem Fall Houston) und dort werden die Fahrzeuge dann von Profis in die Container „balanciert". Bei Neuwagen bzw. hochwertigen Gebrauchten kommen nur zwei in eine Kiste. Auf das Obendrüberstapeln wird dann verzichtet. Danach geht's mit Hunderten anderer Stahlkästen aufs Schiff.

Der Seeweg ist – zumindest was die Terminplanung angeht – ein wenig unberechenbar. Es kann vier Wochen, aber auch bis zu zehn Wochen dauern, bis der Container wieder festen Boden unter den Füßen hat. Jegliche Vorhersage ist unverbindlich und man sollte sich die Vorfreude nicht verderben lassen, wenn es mal ein wenig länger dauert. Hier dann angekommen, wickelt LPL ruckzuck die Zollformalitäten ab und transportiert das gute Stück – wenn gefragt – per Autotransporter bis vor eure Haustüre.

Nun noch ein paar Worte zu den Kosten. Die Seefracht im Container kostet zwischen $ 900 und $ 1.000. Diese muss man zum Kaufpreis dazuaddieren und auf die Summe werden dann 10 % Zoll berechnet. Auf diesen Betrag kommt dann noch die jeweils gültige Mehrwertsteuer (derzeit 19 %). Dazu kommen ca. 350 Euro für die Abwicklung in Deutschland und nochmals ca. 100 Euro für die Zollabwicklung. Ein Basis-V6-Mustang, den man für knapp unter $ 20.000 bekommt, steht beim aktuellen Dol-

Ein letztes Bild unter dem Expressway-Ford-Mercury-Logo. Auf der Tafel steht, dass hier 2.000 Wagen auf Lager sind. Hammer!

Das Warten hat ein Ende. Der Container auf dem Hof von LPL in Bremerhaven.

Drei Saleens schmücken den Eingang. Nicht jedermanns Sache, aber ohne Frage edle Teile.

larkurs für deutlich unter 20.000 Euro abholbereit in Bremerhaven. „Not too bad", oder?

Eine Transportversicherung, die normalerweise 1,2 % vom Neuwert kostet und nur bis zu einem maximalem Fahrzeugalter von vier Jahren abgeschlossen werden kann, deckt den Transport vom Verkäufer zum US-Hafen, die Lagerung und Beladung, sowie die Verschiffung bis Bremerhaven. Ferner ist die Entladung in Bremerhaven inklusive einer maximalen Lagerdauer von drei Wochen im Versicherungsumfang enthalten. Ältere Fahrzeuge sind bei einer deutschen Versicherung nur gegen Totalverlust versicherbar. US-Versicherungen bieten das zu einem wesentlich höheren Preis zwar an, die Schadensabwicklung erweist sich aber meist als sehr schwierig.

Wenn das gute Stück anschließend den Zollhafen verlassen darf, dann braucht er noch die für die Zulassung notwendigen Papiere und ein paar wenige Umbauten. Dazu kommen wir jetzt.

Der Umbau

Und wieder stellt sich die Frage: Selber machen oder machen lassen? Für den versierten Hobbyschrauber dürften die Umbauten vielleicht problemlos machbar sein, aber beim Papierkram spätestens wird er scheitern. Hier ist es geraten, dass man sich an eine Firma wendet, die sich auf derartige Fahrzeuge spezialisiert hat. Die haben vor allem die notwendigen Gutachten und den guten Draht zum TÜV. Beim Durchstöbern der einschlägigen Internetforen und ein wenige Googelei sind wir auf die Firma Kalkofen in Bremerhaven gestoßen.

Dort arbeiten mittlerweile elf Leute und im Jahr 2006 haben die Jungs sage und schreibe 778 Fahrzeuge umgerüstet, wovon 307 neue Mustangs waren. Ohne Frage die beste Adresse für unseren Mustang. Die Umrüstkosten (in unserem Fall exakt 1.200 Euro) beinhalten Material, Lohn, Gebühren, Datenbeschaffung, Ausnahmegenehmigung(en), TÜV-Vorführung, §21-TÜV-Gutachten (bzw. Kfz-Brief bei Neufahrzeugen). Je nach Ansturm ist das Thema nach wenigen Tagen erledigt und der Zulassung steht nichts mehr im Weg.

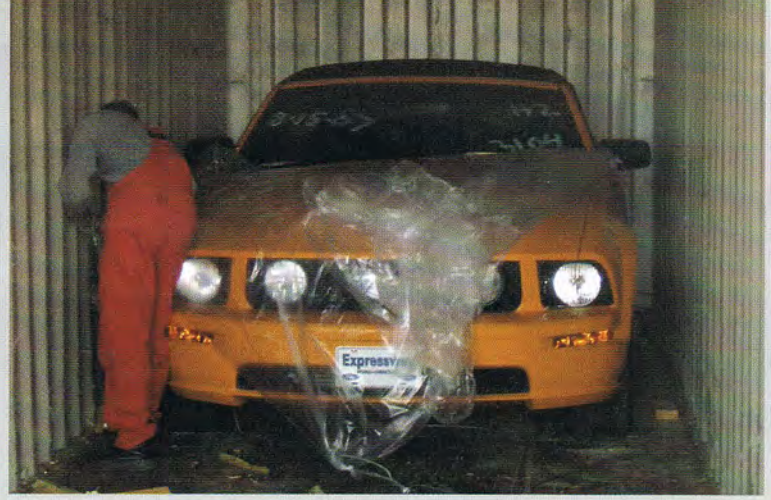
Bei gängigeren Fahrzeugen (so wie eben dem Mustang) haben die Jungs von Kalkofen auch richtige schicke Lösungen für Nebelschlussleuchte und Rückfahrscheinwerfer. Und das für nur schlappe 150 Euro mehr. Eigens entwickelte Leuchten mit in Wagenfarbe lackierten Rahmen werden in die Stoßstange eingesetzt. Das dauert keinen Deut länger als die (von uns gewählte) Unterbaulösung, da ständig Rahmen in allen Mustangfarben an Lager sind.

Grundsätzlich müssen bei fast allen Fahrzeugen Änderungen an der Lichtanlage durchgeführt werden. Dazu gehört das Einbauen einer Nebelschlussleuchte. Gelbe Blinker sind außerdem Pflicht. Nur bei Oldies kommt man daran noch vorbei. Außerdem muss das Standlicht vorne weiß leuchten. All diese Themen verlangen nach einem mehr oder weniger tiefen Eingriff in die Elektrik und die entsprechenden Kabelbäume. Dazu kommen Kilometertacho, Nachweis der zum Baujahr passenden europäischen Abgasnorm sowie für Europa geprüfte Scheinwerfer oder ein gleichwertiges Gutachten.

Schwierig wird es, wenn der Wagen nicht dem Originalzustand entspricht. Damit sind zum Beispiel Motormodifikationen, andere Auspuffanlagen, andere Felgen- und Reifenkombinationen und Tieferlegungen mit ungeprüften Federn bzw. Federbeinen gemeint. Wer Pech hat, der muss sich die originalen Teile noch besorgen und den Wagen wieder umbauen bzw. umbauen lassen. Mag sein, dass es Firmen gibt, bei denen das eine oder andere Auge zugedrückt wird. Legal ist das aber nicht.

Als wir unseren Mustang GT abgeholt haben, stand eine kleine Herde anderer Mustangs zusammen mit einigen schicken Dodge Ram Pickups auf dem Hof. Nicht mehr ganz so gängig scheinen dagegen die Hummer H2 zu sein. Davon gibt es wohl schon genügend und beim aktuellen Spritpreis ist das eben nicht mehr der Wagen, den man alltäglich durch den Stadtverkehr lenken muss.

Auch Shelbys und Ford GTs sind bereits durch die Hände der Kalkofen-Mannschaft gegangen. Leider war gerade kein GT auf dem Hof. Oder vielleicht auch besser so, denn das daran Sattsehen hätte eine Weile gedauert und wir mussten



Da ist er ja wieder. Schön in Folie verpackt.

Und er rollte natürlich problemlos aus dem Container in die Freiheit.

noch 500 km bei strömendem Regen Richtung Hanau abspulen. Nicht unbedingt das Traumwetter für einen Traumwagen. Aber so ist's halt in Germany.

So, damit hätten wir die Basis für den Street-Mustang, der in den nächsten Monaten noch einige Umbauten über sich ergehen lassen muss. Auch wenn es schon serienmäßig eine richtig heiße Kiste ist, kann man an der Optik und einigen anderen Punkten noch ein wenig nachhelfen. Im nächsten Teil der Story werden wir den Abstand der Räder zu den Radkästen ein wenig reduzieren und damit nicht nur die Optik sondern auch das Fahrverhalten deutlich verbessern.

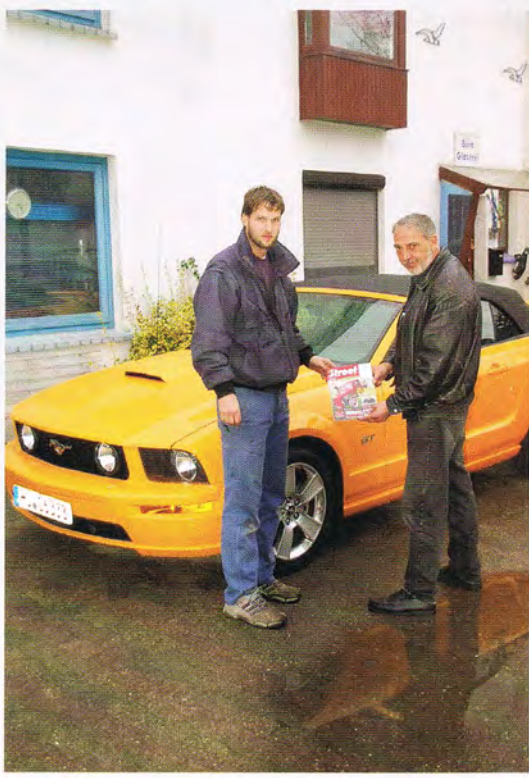
Insgesamt können wir versichern, dass der Selbstimport kein Hexenwerk ist. Ein wenig Risiko muss man eingehen wollen und dafür wird man mit einigen Tausendern an Einsparung belohnt. Just do it. S

Infos:

Expressway Ford-Mercury, 3800 Hwy. 62 East, Mt. Vernon, Indiana 47620, USA, Tel.: 001 812 831 3100, www.expresswayonline.com
LPL Projects + Logistics GmbH, Ansprechpartner: Michael Esin, Geo-Plate-Str. 1, D-27568 Bremerhaven, Tel.: (04 71) 9 48 16-58, www.lplogistics.de
F.W. Kalkofen, US-Importe und Umrüstungen, Stresemannstrasse 216, D-27576 Bremerhaven, Tel.: (04 71) 5 47 66, www.auto-kalkofen.de

Die Jungs von Fa. Kalkofen brauchen höchstens 2 – 3 Tage und dann kann man sein gutes Stück zulassungsfertig abholen.

Die ersten 500 km auf deutschen Straßen haben schon mal überhaupt keinen Spaß gemacht. Am Mustang hat's sicher nicht gelegen.



Senior und Junior Kalkofen. Jedes Jahr kommen rund 300 Mustangs hier vorbei. Wow!