



Josef Forster wagte vor nunmehr 20 Jahren den Sprung in die Selbstständigkeit – der Inhaber von F1 Automobile in Karlsdorf liebt und verkauft schnelle Schlitten; zu den Stärken seines etablierten Unternehmens gehören Fachwissen und Erfahrung in der Branche.

## 20 Jahre Top-Performance

„Autos, die Spaß machen“ – unter diesem Slogan hat sich die F1 Automobil-Vertriebs GmbH von Josef Forster seit 1996 als renommierte Adresse im Handel mit exklusiven Automobilen aus Vorbesitz etabliert. Vor seinem Jubiläumsjahr hat der Inhaber mit einem Neubau noch einmal ordentlich Gas gegeben.

**M**ich hat schon immer das Außergewöhnliche gereizt und das, was aus einer Idee werden kann. Mit allen Höhen und Tiefen. Ein Neubau in dieser Dimension war ein Quantensprung für uns und nur möglich durch zielorientiertes Vorgehen, Leistung über dem Durchschnitt und einen langen Atem.“ Josef Forster muss es wissen – im Juli letzten Jahres eröffnete der Inhaber von F1 Automobile nur einen Steinwurf vom alten Standort in Karlsdorf neue Räumlichkeiten und das nach 20 Jahren Firmenbestehen. Da er mit steigender Tendenz Fahrzeuge im Auftrag von Kunden vermarktet, ist es für diese wichtig zu wissen, dass ihre Lieblinge gut untergebracht sind, solange sie auf ihren neuen Besitzer warten. „Jetzt können wir alle Fahrzeuge absolut witterungsunabhängig in Szene setzen und sie richtig zur Geltung bringen, so, wie sie es verdienen“, freut sich Forster, der von seinem Arbeitsplatz aus täglich auf ein außergewöhnliches Sortiment PS-starker, automobiler Pracht-Schätzchen blicken kann.

Dass sich sein Unternehmen F1 in Karlsdorf bei Bruchsal zu einem Anbieter von gebrauchten Automobilen sämtlicher renommierter Hersteller entwickelt hat, war eher zufällig. Forster berichtet: „Dies hat mit dem Namen und dem Logo von F1 Automobile zu tun.“ Nachdem dieses bei diversen Betrachtern häufig mit Sportwagen in Verbindung gebracht wurde, wollte Forster dieser Erwartungshaltung gerecht werden und kaufte zur Geschäftseröffnung kurzerhand einen gebrauchten Ferrari. Bereits drei Jahre später verkaufte er mehr gebrauchte Ferrari als manch etabliertes Ferrari-Autohaus.

### Außergewöhnliches Angebot

Auch heute weckt Forsters Angebot an exklusiven Fahrzeugen weiterhin Begehrlichkeiten. In seinen repräsentativen Verkaufsräumen tummeln sich Automobile aus Vorbesitz von Luxusmarken wie Lamborghini, Ferrari, Aston Martin oder Bentley; natürlich auch von deutschen Traditionsmarken wie Mercedes, BMW, Porsche oder Audi. Neu hinzugekommen sind McLaren

und Tesla als angesagte Highlights. Alle F1-Fahrzeuge haben dabei eines gemeinsam: Sie präsentieren sich in brillianter Optik. „Eine interessante Nische, die jedoch eine genaue Marktkenntnis erfordert“, erzählt Forster und ergänzt: „So gibt es nur eine Handvoll Leute innerhalb Deutschlands, die so etwas wie wir hier machen und sich trotz heikler Gewährleistungsfragen an derartige Premiumfahrzeuge heranwagen“.

### Gebrauchtwagen-Garantien bis zu 36 Monaten

Bevor es angeboten wird, muss sich jedes Fahrzeug einer dezidierten Zustandsbewertung bei F1 Automobile unterziehen. Dies ist Voraussetzung für eine bis zu 36-monatige Garantiezusage. „Ich bin Kärntner und natürlich fahre ich gerne Ski, aber noch lieber verkaufe ich exklusive Autos“, erklärt Forster mit unverkennbar österreichischem Akzent. Bereits seit 1977 ist er im harten Autogeschäft. Den Einstieg ins Premium-Segment machte der gelernte Autosattler bei Rolf Benz. Danach wech-





Die neuen Räumlichkeiten der F1-Automobil-Vertriebs GmbH sind gespickt mit automobilen Leckerbissen einzigartiger Anziehungskraft. Die Mischung aus hochwertigen Alltagsfahrzeugen und außergewöhnlichen Sportwagen aus Vorbesitz ist einzigartig in der Region.

selte er in den Vertrieb von Mercedes-Benz. Heute sieht sich der Verkäufer aus Leidenschaft mehr als Berater denn als Verkäufer. „In der heutigen medialen Welt gibt es keine uninformierten Kunden mehr. Um sich in der Flut von Informationen zurecht zu finden, ist ein seriöser Berater gefragt, der die Bedürfnisse seines Gegenübers erkennt und sorgfältig eruiert, welches Fahrzeugmodell ihm im wahrsten Sinne des Wortes gut tut und ihm Spaß macht“, so Forster. Seine Kunden sollen sich bei ihm wohl fühlen und F1 Automobile vertrauen können. Forster sieht sein eigenes Privileg in der Abwechslung. „Wenn ich heute Komfort möchte, steige ich in eine Limousine, wenn ich Fahrspaß will, setze ich mich in einen Sportwagen“, lacht er.

#### Ein Neuer muss kein Neuer sein: derselbe Fahrspaß bei niedrigerem Wertverlust

Um seinem Standard gerecht zu werden, braucht es laut Forster keinen Neuwagen. Die Vorteile beim Kauf von Automobilen aus Vorbesitz liegen für ihn auf der Hand: Mit einer viel geringeren Investition als für einen Neuwagen lässt sich derselbe Fahrspaß, jedoch bei wesentlich niedrigerem Wertverlust erzielen. „So kann man auch mal problemlos die Marke tauschen, das sorgt für Abwechslung und macht Freude. Und wir sind dabei immer Ansprechpartner“, erklärt der Österreicher, der seinen Betrieb über die Jahre zu einem klassischen Dienst-

leistungsunternehmen entwickelt hat. Interessenten können ihr Wunschfahrzeug bestellen und danach die komplette Abwicklung den F1-Profis überlassen.

Vom F1-Know-how profitiert besonders, wer „seinen Alten“ loswerden möchte. Wer sich selbst schon einmal um den Verkauf seines Fahrzeugs gekümmert hat, weiss nur zu gut: das kostet nicht nur Zeit und Nerven, sondern ist auch nicht ohne Risiken. Wer sich all dies ersparen will, kommt zu F1 Automobile. Forster resümiert: „Ein vernünftiger Preis ist definitiv nur zu erreichen, wenn neben fachlicher Beratung eine vernünftige Dienstleistung wie Finanzierung, Inzahlungnahme und umfangreiche Garantie in einem ansprechenden Ambiente geboten werden. Genau diese Voraussetzungen finden unsere Kunden bei uns vor.“

#### Driving-Events für den besonderen Lifestyle von Auto-Fans

Damit seine Kunden und Freunde ihrem Hobby im Kreis Gleichgesinnter frönen können, organisiert Autospezialist Forster immer wieder Driving-Events im kleinen, feinen Rahmen: zur Alpenrallye nach Kitzbühel, zum Golfen nach Marbella oder zum traditionellen Skiopening nach St. Anton. Aktuell bietet Forster anlässlich seines Jubiläums ein hochkarätiges Fahrsicherheitstraining in Lappland an. Dabei können die Teilnehmer auf einem Ice-Track unter Anleitung erfahrener Instrukturen

das Handling eines Fahrzeuges im Grenzbereich üben und bei einer exklusiven Schneemobil-Safari die Weite und Schönheit von Schwedisch-Lappland erleben.

In Bezug auf die Entwicklung zeitgeistiger Dienstleistungen war Forster in den 20 Jahren seiner Firmengeschichte noch nie verlegen. Sein neuester Coup: ein Fahrzeugloft als automatisches Parksystem. Gedacht für diejenigen, welche zuhause keinen Platz für ihren Sportwagen oder den Neid von Nachbarn und Geschäftspartnern fürchten. Alle Stellplätze sind video- und alarmgesichert; und wem spontan nach einer Spritztour ist, kann dank eines speziellen Codes jederzeit sein Fahrzeug holen und zurückbringen. Zudem liefert Forster auf Wunsch Anschluss für Dauerstrom, Tank- und Reinigungsservice oder einen ausführlichen Fahrzeugcheck. Zeitgeistig ist auch Forsters Angebot „Sale and buy back“ – für Kunden mit kurzfristigem Liquiditätsbedarf. Bis zur Rückübereignung verbringt sein Fahrzeug gut geschützt einen „Urlaub“ bei guten Freunden. Forsters jahrzehntelanges, innovativ ausgerichtetes Engagement in Sachen „Automobilhandel“ hat sich übrigens gerade wieder neu bestätigt: F1 Automobile wurde von den Nutzern von AutoScout24 als eines der besten Autohäuser Deutschlands in 2016 ausgezeichnet. ■

Mehr Infos unter: [www.fi-automobile.de](http://www.fi-automobile.de)