**Exposé zur Oldtimer-App**

Den digitalen Medien gehört die Zukunft. Sämtliche Statistiken für den Printbereich sind rückläufig, oft genug in alarmierender Rasanz. Mit der Oldtimer-App haben wir im boomenden Markt der Online-Angebote ganz früh einen Claim abgesteckt, der uns in kürzester Zeit in den Suchmaschinen auf die vordersten Plätze katapultiert hat. Dabei kommt uns unsere Struktur entgegen: Unser Angebot ist für alle Nutzer gratis, der Betrieb finanziert sich über Werbepartner. Diese erhalten freilich einen Gegenwert, der bisher noch kaum abzuschätzen ist. Wir bieten die Punktlandung ohne jeglichen Streuverlust und gewähren dazu ein Alleinstellungsmerkmal. Ein Angebot für Partner, das bislang einmalig auf dem Markt sein dürfte.

Die Oldtimer-App ist eine Datenbank, die auf iOS- und Android- Smartphone und -Tablet funktioniert, ebenso auf dem heimischen Rechner als Homepage www.Oldtimer-App.com. Das System beruht auf einer akribischen Kanalisierung. Der Nutzer sucht Informationen auf direktem Wege über das Modell, das ihn persönlich interessiert. Dabei hat er inzwischen die Auswahl aus über 1100 Fahrzeugmarken und fast 17.000 Modellen. Der Nutzer findet sein Fahrzeug auf dem direkten Weg über die Marken- und Modellwahl und öffnet so ein Menü, das sich ausschließlich mit diesem Modell befasst. Dazu gehören Händler und Werkstätten, Ersatzteile, Tipps und Museen, Termine und Clubadressen - und alles mit Umgebungssuche und Routenplaner.. Die Oldtimer-App.com bietet dabei inzwischen weit mehr als 144.000 Datensätze und täglich werden es mehr.

Unser Auftritt orientiert sich bewusst nicht am industriellen Standard. Unsere Werbemittel mit Stilmitteln des Cartoons suggerieren die Wahrhaftigkeit unseres geschäftlichen Anliegens. Wir möchten das Fundament der Szene bedienen, das Heer der Schrauber und Sammler, die selbst den Schraubenschlüssel in die Hand nehmen. Uns liegt nichts daran, von oben herab einen Inhalt vorzugeben, stattdessen reagieren wir auf den Herzschlag der Szene. Jeder, der sich mit uns in Verbindung setzt, erhält eine persönliche Antwort. Und jeder, der uns ein Bild von seinem Fahrzeug schickt, bekommt dazu die Frage, wer sein Händler, seine Werkstatt, sein Geheimtipp ist. Mit dieser Vorgehensweise erreichen wir einen Kontakt zum Fundament der Sammlerszene, der einzigartig ist. Unser wichtigstes Werbemittel ist dabei die Postkarte mit einem Wimmel-bild zu einer Tankstelle der 50er Jahre, die regelmäßig von Hilfskräften in großer Stückzahl auf allen großen Veranstaltungen im Jahreslauf verteilt werden. Diese Karten werden zu mindestens 90% mit nach Hause genommen, wie wir in der Nachschau immer wieder ermitteln können. Außerdem sprechen wir persönlich die Markenclubs an, die genau abgestimmte Umschläge mit Werbematerialien und Prospekten von und erhalten. (Wir haben inzwischen mit einiger Sicherheit das größte Clubadressenverzeichnis im deutschsprachigen Raum zusammengetragen) Auch hier zeigt sich immer wieder: Der persönliche Kontakt ist das Pfund, mit dem wir wuchern. In Zeiten, in denen man nicht einmal mehr eine maschinelle Antwort unbedingt erwarten kann, ist diese Art der traditionellen Kommunikation ein außergewöhnlicher Erfolg. „Googlen“ Sie uns. Dort finden Sie die Bestätigung.

Seit Weihnachten 2012 sind wir nun online. Und es gibt bei allen Zahlen nur eine Richtung: bergauf. Wir sind und bleiben gratis, wobei wir den größten Aufwand dabei fahren müssen, den Nutzern zu erklären, dass unser Angebot wirklich keinen Haken hat. Im digitalen Zeitalter etwas zu finden, das eine enorme Leistung ohne finanziellen Einsatz bietet, ist zur Seltenheit geworden. Außerdem sind wir zukunftssicher, denn unser Unter-nehmen ist mit lediglich zwei gleichberechtigten Teilhabern schuldenfrei. Wir sind im Plus ohne Verpflich-tungen, und wir verstehen unser Handwerk. Ein Diplom-Ingenieur und Autor im Oldtimer-Bereich sowie ein Restaurator, Historiker und Redakteur mit Wurzeln in den Print-Medien, sind wir im deutschsprachigen Raum auf allen maßgeblichen Veranstaltungen anwesend, zum Teil mit eigenem Messestand.