

**KONKURS** Dass dieses Auto vor dem Aus steht, können und wollen seine Fans nicht verstehen. Eine letzte Fahrt

# Saab zum Abschied leise Servus!

VON DAVID DENK

Die schwerste Fahrt im Saab meines Opas war die erste ohne ihn. Im Bayernurlaub war er gestorben, so überraschend, wie man mit 85 sterben kann. Mit dem Zug fuhr ich runter, mit dem Saab zurück, neben mir Oma, hinten rechts Tante Gisela. Die Fahrt war lang, viel länger als sonst. Das Radio blieb aus. Geredet haben wir kaum – schon gar nicht über Opa. Verkauft wurde der Saab erst nach Omas Tod, gefahren ist sie aber nur selten.

Siegfried Stephan erinnert sich gut an meinen Opa, einen seiner ersten Kunden. Er habe sich viel mit ihm ausgetauscht, sagt er. Worüber, sagt er nicht. Ich frage nicht nach. Mit mir hat Opa nie besonders viel geredet. Herr Stephan ist Saab-Händler in Vienenburg bei Goslar in Niedersachsen, wo meinem Opa ein kleines Verpackungsstanzwerk gehörte, das heute meine Tante Eva führt. Sie fährt BMW.

Im Autohaus Stephan hat mein Opa alle seine Saabs gekauft, für sich und die Firma. Mit dem ersten sei er kurz nach der Eröffnung 1980 schon vorgefahren, erinnert sich Herr Stephan, der sogar halbwegs rekonstruieren kann, wie viele Autos er Opa verkauft hat. Es waren wohl acht. „Ein guter Kunde“, fasst Juniorchef Philip Stephan zusammen.

Mein Opa, früher – ausgerechnet – Mercedes-Fahrer, war seiner Marke treu. Genau wie die 36 Kunden von Stephan, die auf Autos warten, die derzeit nicht gebaut werden. Seit April liefen die Bänder im schwedischen Trollhättan nur drei Wochen lang.

Seine Bestellung storniert hat deswegen noch niemand, wohl, weil es der Saab-Fraktion wie Verrat vorkäme. Und natürlich auch aus Verzweiflung: Was bitte soll man sonst fahren? Ein bei Stephan gekauftes Cabrio, weiß Philip Stephan, stehe sogar schon auf dem Band. Die Disponentin hat es ihm erzählt. Die Stephans – Siegfried eher norddeutsch-mürrisch, Philip amerikanisch-mürrisch – sind gut vernetzt in der exklusiven kleinen Saab-Welt. Die Ungewissheit macht das aber auch nicht erträglicher. „Wir hoffen immer

wollen die Stephans weiter Saabs reparieren. Die Ersatzteilsparte floriert, weltweit sind derzeit über eine Million Fahrzeuge in Betrieb. „Wir haben Kunden, die sich locker einen Neuwagen für 50.000 Euro kaufen könnten, aber trotzdem jeden Winter ihr altes Cabrio zur Generalüberholung vorbeibringen“, sagt Philip Stephan. „Saab-Fahrer sind verrückt.“ Ihn freut's, kommen die rund 1.000 Werkstattkunden doch sogar aus Celle, Göttingen und Aschersleben. Anders als die Saab-Belegschaft verdienen die Stephans noch an der Marke.

Als ich erzähle, wie gern ich als Fahrfränger den Saab 900 Turbo meines Opas übernommen hätte, mein Onkel mir aber wegen der horrenden Reparaturkosten abriet, wird der Händler hellhörig. „Gibt es den Wagen noch?“, fragt Siegfried Stephan, „das ist ein Kultauto.“ Ich muss ihn enttäuschen. Unsere Familie ist inzwischen saablos.

Auf Saab allein können und wollen sich die Stephans nicht mehr verlassen. Seit 2005 verkaufen und reparieren sie auch Autos der General-Motors-Tochter Opel. Auch Saab gehörte mal zu GM. „Aber hätten wir nur Opel als Alternative“, sagt Stephan Senior, „sähe es düster aus.“ Deshalb handeln die Stephans ab Herbst in einem neuen Autohaus am Ort mit dem schwedischen Rivalen Volvo. Wegen des strikten Gebietsschutzes hätten sie sich um den Vertrag schon seit fünf, sechs Jahren bemüht, versichern die Stephans. Als Abtrünnige wollen sie bitte nicht gelten.

„Wir werden nicht versuchen, Saab- und Volvo-Kunden zu vermischen“, versprechen sie. Es wird ihnen auch kaum gelingen. Allein über die Frage Stoffdach (Saab-Cabrio) oder Hardtop (Volvo) können Fans Stunden streiten. Wer so viel Geld für ein Auto ausgibt, kauft mehr als ein



Setzt auf innere Werte: Wie teuer ein Saab ist, sieht man ihm nicht an. Hat man auch 1952 nicht Fotos: Ullstein, Saab

ANZEIGE

**Genossenschaft gründen?**  
www.genossenschaftsgruendung.de  
Telefon 040 - 23 51 97 90  
Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften e.V.

noch auf eine Wendung“, sagt Stephan Junior. „Wir können uns nicht vorstellen, dass Saab einfach so stirbt.“

Die Aasgeier waren trotzdem schon da. Ein italienischer Autobauer etwa hat den Stephans angeboten, die Hälfte der Umbaukosten zu übernehmen, wenn sie auf die Marke umsteigen. Bislang haben sie abgelehnt, da sind die Händler wie ihre Kunden („Unser Herzblut hängt an Saab“) treu bis zum Tod und darüber hinaus. Selbst im Falle einer Insolvenz

**Saab gilt als Lieblingsmarke distinktionsbewusster Freigeister. „Steht Ihnen gut“, sagte einmal ein fremder Mann im Parkhaus zu meiner Mutter – ein Kompliment, an das sie sich gern erinnert**

Fortbewegungsmittel. Benz oder Saab und selbst Volvo oder Saab – es ist ein Statement. Darin spiegelt sich die Persönlichkeit des Fahrers oder zumindest das Bild, das der von sich hat. Saab gilt als Lieblingsmarke distinktionsbewusster Freigeister und/oder Freiberufler. „Steht Ihnen gut“, sagte in den Neuzigern im Parkhaus mal ein fremder Mann zu meiner Mutter. Ein Kompliment, an das sie sich bis heute gern erinnert. Da saß sie in dem von ihrem Vater abgekauften weißen Saab 9000 Turbo. Ein äußerlich unscheinbares Auto, dessen Komfort und Schnelligkeit sie einen Audi und vier BMWs später immer noch ins Schwärmen bringt. Das betonen auch die Stephans: Saabs protzen nicht, sie punkten mit inneren Werten. „Unsere Kunden schätzen es, dass kaum einer den genauen Preis ihres Autos einschätzen kann“, sagt Siegfried Stephan, „und freuen sich jedes Mal, wenn

sie einen Mitbewerber überholen.“ Aber immer schön dezent: „Was ganz schlecht läuft bei uns, sind Spoiler.“

Die Stephans sind stolz darauf, dass ein Saab angeblich im Schnitt zehn Prozent günstiger ist als das Referenzmodell der Konkurrenz. Auch von der Qualität der Produkte sind sie trotz überzeugt – „die Autos sind so gut wie lange nicht“ –, von der Güte der chinesischen Investoren dagegen gar nicht. „Nicht finanzstark genug“ seien die. Vater und Sohn bauen auf eine Rettung aus der Insolvenz heraus.

Obwohl ich mit Sohn Philip verabredet bin, erwartet mich am Tag darauf Siegfried Stephan zu einer Probefahrt. Der Saab 9-5, die 300 PS starke Limousine der Edellinie Aero, kostet 65.000 Euro und ist natürlich schon verkauft. Philip Stephan ist verhindert. Er führt mal wieder ein Verkaufsgespräch für ein Auto, das vielleicht nie gebaut wird.



## WIE COOL IST DAS DENN? DER SONNTAZ-PRODUKTTEST

- **Das Produkt:** Ratzefummel
- **Das ist es:** Ein Ratzefummel ist ein Radiergummi – wie alle, die je in Deutschland die Schule besucht haben, wissen, Sie wissen es, selbst wenn sie den Schulabschluss nicht geschafft haben. Denn noch lernt man dort, mit der Hand zu schreiben.
- **Das kostet es:** Fünf Stück gibt es für 7,50 Euro.
- **Das kann es:** Bleistiftstriche radieren.
- **So geht es:** Bei aller Liebe, aber es wäre Ketzerei am Radiergummiewissen, wenn jetzt auch noch erklärt werden müsste, wie es geht. Selbst Analphabetinnen und Ungläubige wissen es.
- **Das bedeutet es:** Ein Radiergummi ist ein Objekt aus der vordigitalen Arbeitsperiode – ein Eraser, ein Deleter, der haptische Sen-



sationen und visuelle Spuren hinterlässt. Deshalb vermutlich wird ein Radiergummi auch Ratzefummel genannt. Man fummelt, man ritzt. Dieser Ratzefummel, um den es hier geht, bringt all diese Aspekte auf den Punkt. Denn das Konterfei unseres Heiligen Vaters, des

Herrn Ratzinger, ziert jenen Radiergummi. Sein Heiligenchein ist sein Werbebanner. Wichtig ist, dass man den Ratzefummel auch benutzt. Weil man, fummelt man genug, nach und

nach dabei den Ratzinger deletet. ■ **Da bekommt man es:** Im Netz unter [www.ratzefummel.eu](http://www.ratzefummel.eu) ■ **Spaßfaktor:** Für AntichristInnen sehr hoch. Für KritikerInnen Ratzingers ebenfalls. Und für Leute, die was ausradieren haben, sowieso. Foto: epd

## Es ist Liebe

Als das mit dem Golf zu Ende ging, war da plötzlich er: der Saab 900 I, Baujahr 1992. Immer und immer wieder

gleichliches Dahingleiten er mögliche. Dieter hat ganz Irland in seinem Saab bereist, schlief im Kofferraum und auf umgeklappten Rücksitzen. Später sang Tori Amos: „Driving in my Saab on my way to Ireland.“ Dieter war entzückt.

Knapp zehn Jahre war mein bester Freund mit seinem weißen Saab verwachsen. Als der 2008 nicht mehr durch den TÜV kam, hatte er 441.552 Kilometer angehäuft. Dieter kaufte sich einen etwas besser erhaltenen Wagen gleichen Typs und Baujahrs, diesmal in Dunkelblau. Er fragte, ob er den Vorgänger als Ersatz-

teileträger bei mir in der Maschinenhalle abstellen könne. Ich sagte zu, ich weiß, wie es ist, sich von seinen Autofreunden trennen zu müssen. Wie Neil Young hätte ich am liebsten einen Auto- und Treckerfriedhof auf meiner Ranch, auf dem die Lieblinge ihrem Verschwinden entgegenrotten können.

Noch immer steht der weiße Saab in der Halle und meistens im Weg. Beide Spiegel habe ich ihm abgefahren, und auf die Frontscheibe fiel mir einmal ein Strohgrundballen. Doch gelegentlich bauen Dieter und ich wieder Teile aus, für seinen neu-



en Saab, der inzwischen auch ordentlich Angst vor dem TÜV haben muss. Er hat erst 272.000 Kilometer drauf, und der Motor ist top, aber der Vorbesitzer lebte an der Nordsee, und die salzige Luft dort hat den Schwedenstahl vorzeitig altern lassen. Noch hält der Rost, aber Dieter guckt im Internet längst nach einem neuen 900 I, selber Typ, selbes Baujahr. Der war nämlich schon fertig entwickelt, bevor Saab Tochter von General Motors wurde – in Dieters Augen der Anfang des Endes seiner geliebten Automarke. „Man kann aus einem Saab keinen Opel machen“, sagte er. Wie es aussieht, hatte er recht. Also schaffe ich schon mal Platz in der Halle, in der ich bald zwei 900 I herumstehen haben werde. Es wird mir eine Ehre sein.

■ **Der Autor ist** Biobauer in Schleswig-Holstein Foto: privat