



MODEL FAHRZEUG
BUGATTI

Der Mensch macht's!

"Coupe"

Unter den Industriekapitänen aus der Spielwarenbranche ist Heinrich Bauer eindeutig der Entdecker. Kaum hatte er seine kaufmännische Ausbildung bei Schuco beendet, wollte er schon in die große, weite Welt hinaus. Doch das Management lehnte immer wieder ab. Bauer: „Da hab ich halt weiter gestänkert.“ Bauer war bei Schuco unmittelbar nach dem Krieg für den Export nach Frankreich, Belgien, Spanien und Südamerika zuständig und wollte die neuen Kunden „zu Hause“ kennenlernen. Mit dem Zug ging es zunächst nach Belgien, wo er in einer Woche fast alle Geschäfte abklapperte, und dann mit einem waidwunden Volkswagen Kombi, der nur noch zwei funktionstüchtige Gänge hatte, nach Lyon zur dortigen Spielwarenmesse. Heinrich Bauer: „Ich war fanatischer Schuco-Mann. Schuco war damals das Beste vom Besten. Da hab ich auch noch Verkaufsschulung gemacht und bei der Reparatur Tipps gegeben.“

Dort lernte Bauer Charles Rehbock kennen, den französischen Schuco-Importeur. Der Jude holte den jungen Deutschen nach Paris, und dort konnte Bauer sein unternehmerisches und verkäuferisches Talent entfalten. Ab sofort gab Rehbock die Ware nicht mehr einfach an Grossisten weiter, sondern verkaufte selbst an den Fachhandel. Bauer war erfolgreich, verdoppelte den Schuco-Umsatz und verzehnfachte das Volumen im Bereich der DDR-Holzspielwaren, die Rehbock ebenfalls in Frankreich verkaufte. Der Unternehmer erinnert sich: „Das Geld haben wir anfangs mit Wechseln organisiert, später zusammen mit der Hausbank.“ Als Bauer Rehbock einige Jahre später bittet, ihm eine Teilhaber-



schaft von 50 Prozent anzubieten, antwortet der Franzose in der berühmten Brasserie Strasbourg in Paris nur: „Prost, Partner.“

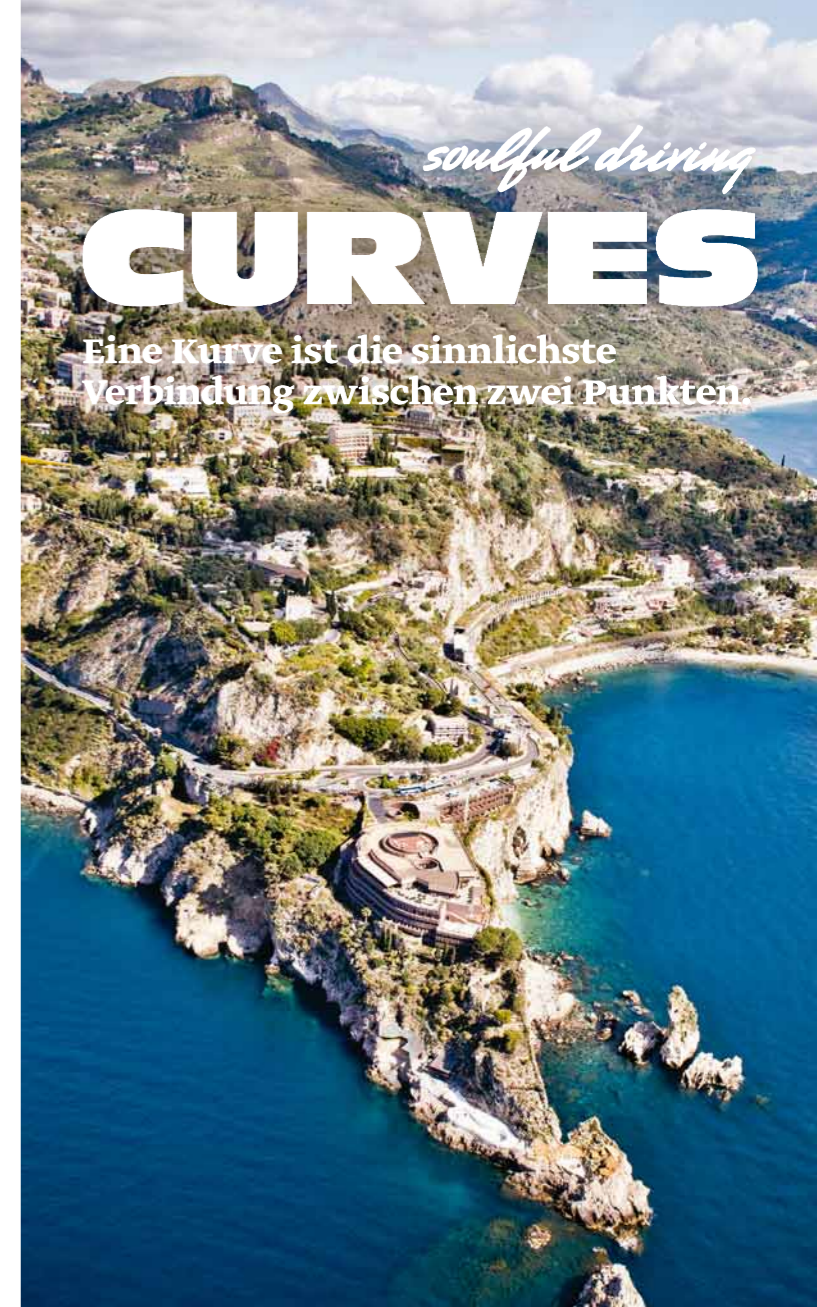
Doch im September 1960 führt Bauer sein Weg zurück nach Deutschland: „Die Mutter war ganz allein, und das bekam ihr nicht.“ Der junge Unternehmer verkauft für Rehbock ab sofort DDR-Spielzeug in Westdeutschland, womit er sich allerdings nicht nur Freunde macht. Der passionierte Jäger erinnert sich: „Ich habe immer faire Preise gemacht. Ich wollte ja den Markt für die Konkurrenz nicht kaputt machen.“ Für die DDR war der knorrige Franke immerhin so wichtig, dass sein Stasi-Dossier satte 704 Seiten umfasste: „Ich hab dort viele interessante Dinge über mich gelesen, die ich von mir noch gar nicht gewusst hatte.“

Bereits im Jahr 1958 reist der kräftige Franke mit Rehbock nach Tokio, um in Japan Kontakte zu knüpfen. Bei einer Zwischenlandung in Hongkong müssen beide kurz das Flugzeug verlassen. Man flog damals ungefähr einen ganzen Tag nach Japan. Bauer bleibt auf der Gangway stehen, und Rehbock fragte ihn: „Was ist los?“ Antwort des Franken: „Charlie, riechst du es nicht? Hier riecht es nach Geld.“

Doch Bauer ist in den Sechzigern nicht nur erfolgreicher Unternehmer, er bringt auch Leidenschaft mit. Er ist ein Car Guy erster Klasse: „Als ich in Frankreich beim Schuco-Importeur anheuerte, hatte ich kaum Geld in der

Ohne Heinrich Bauers Einfluss hätte Maisto wohl keine Modellautos wie den hier gezeigten klassischen Ford Mustang Fastback in 1:18 gebaut

Heute ist ein Mercedes-Benz AMG-GT Coupé typisch Maisto. Doch am Anfang baute die Firma aus dem fernen Asien zunächst Wackeldackel.



soulful driving
CURVES
Eine Kurve ist die sinnlichste Verbindung zwischen zwei Punkten

CURVES SIZILIEN

AB JETZT IM HANDEL!

Jetzt bestellen unter:
www.delius-klasing.de/curves-sizilien



www.curves-magazin.com

DK
DELIUS KLASING

Fotos: Blackys Studio (1), C. Hoffmann (1), Werk

SAMMELN: Wie Heinrich Bauer das Modellauto-Thema beschleunigte

Wie ein Marco Polo

Seit 65 Jahren gibt Heinrich Bauer in der Spielzeugbranche Gas – auch mit sehr erfolgreichen Modellautos.





Tasche, hab mir aber erst einmal eine dicke Chrysler-Simca-Limousine gekauft." Auch ein Gangster-Citroen fand später den Weg zurück nach Deutschland. Und den BMW Barockengel als Cabriolet sowie den 300 S in offener Version aus dem Maisto-Programm in 1:18 hat niemand anders als Heinrich Bauer angeschoben. Ja, er hat beide Projekte sogar regelrecht durchgeboxt. O-Ton Heinrich Bauer: „Als ich das spätere Ehepaar Ngan kennenlernte, waren die noch nicht verheiratet und haben Wackeldackel sowie kleine Plüschbären produziert. Ich bin daran schuld, dass Maisto heute Automodelle baut.“ Es begann mit kleinen US-Trucks, von denen Bauer in Deutschland 700 000 bis 800 000 Stück pro Jahr an den Mann brachte, und mündete in die Produktion von hochwertigen 1:18ern.

Auf dem Weg zum Erfolg half Heinrich Bauer auch seine Dickschädlichkeit weiter. Als ihm Mitte der Achtziger für eine neue Plüsch-Collection niemand First-Class-Plüsch verkaufen wollte, reagierte er auf seine typische Art: Er gründete ein eigenes Unternehmen für die Produktion von hochwertigem Plüsch, das noch heute sehr erfolgreich ist.

Global gedacht hat Bauer früher als viele Konkurrenten. Mit seiner Plüsch-Produktion wanderte er alle fünf Jahre ein Land weiter. Dabei

führte ihn der Weg von Mauritius über Südkorea bis nach China. Der Marco Polo des Spielzeugs: „Während alle anderen Länder nach etwa fünf Jahren nicht mehr konkurrenzfähig waren, hat China sich diese Position bis heute erhalten. Ich kenne nur ein Land, das da in Zukunft mithalten kann: Indonesien.“ Seit 1996 ist der Mercedes-Fahrer auch in Moskau präsent und hat den dortigen Standort stetig weiter ausgebaut.

So hart er als Geschäftsmann auch sein kann, Fairness genießt bei ihm einen hohen Stellenwert. Ein Bekannter des Autors, dessen Unternehmen Bauer 2003 übernahm, sagte einmal hinter vorgehaltener Hand: „Heinrich Bauer war der einzi-

ge, der bereit war, einen fairen Preis zu zahlen. Das werde ich ihm im Leben nie vergessen.“

Dass beim Unternehmensein noch genug Platz für Träume bleibt, ist für den passionierten Jäger keine Frage. Als er dem Autor 2009 das erste Muster eines 1:18-Modells des Bugatti La Royale zeigte, hatte er das Leuchten von Kinderaugen in seinem Gesicht. Keine Frage: Die 2009 gestartete „Bauer Exclusive Line“ mit hochwertigen Auto-Klassikern ist sein Baby.

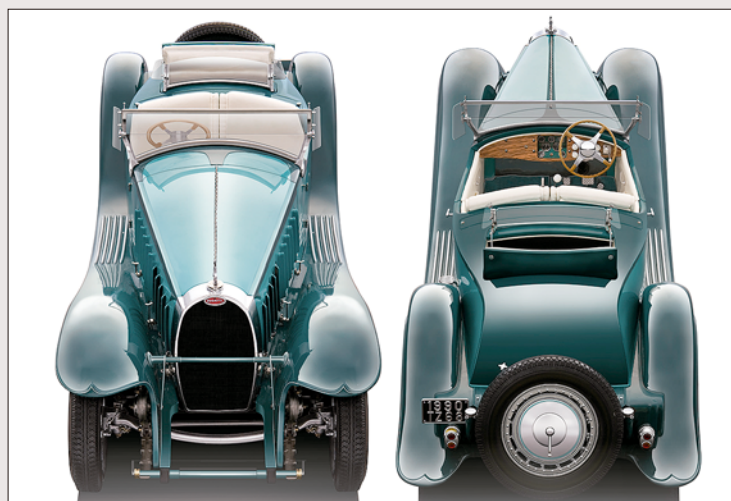
Das ist vielleicht auch das Geheimnis seines Erfolgs. Wer seine Projekte mit so viel Leidenschaft wie Heinrich Bauer verfolgt, der wird am Ende auch als Gewinner dastehen. Auch die Zukunft hat Bauer klar im Auge: „Früher haben wir Sortimente verkauft, heute Fernschware. Heißt: Lizenzprodukte und Markenware. No Name will bald keiner mehr, auch nicht in den Entwicklungsmärkten.“

Auch sein Erfolgsrezept kann der Franke klar formulieren: „Wenn Sie Erfolg haben wollen, müssen Sie hart arbeiten. Da führt kein Weg dran vorbei. Und: Man muss selber dran glauben und es durchziehen. Bauer Exclusive beispielsweise ist auch heute noch auf einem harten Weg. Aber wir ziehen das konsequent durch.“

Er selbst sieht sich eher nicht als Produzent: „Ich bin mehr der Verkäufer. Ich könnte zum Beispiel kein Modellauto selber machen, aber bei Plüsch und Holz macht mir keiner was vor. Da kenne ich mich auch im Detail aus. Ich bin die Katze, die wartet, bis die Maus vorbeiläuft.“

Andreas A. Berse

Maisto bewegt sich an der Schnittstelle zwischen hochwertigem Spielzeug und Sammlerminiatur. Auch diesen Weg hat Heinrich Bauer beeinflusst.



Einen ganz persönlichen Traum hat sich Heinrich Bauer dagegen mit seiner Linie Bauer Exclusive erfüllt – hier ist der Bugatti Esders zu sehen