

WALTER | EISENBAHNEN

DIE ERSTEN 40 JAHRE



WALTER | EISENBAHNEN

DIE ERSTEN 40 JAHRE

Erich Kästner



Nur wer erwachsen wird
und ein Kind bleibt, ist ein Mensch.

Familie Walter am 25. Dezember 1928 (von links nach rechts):
Oma Walter (1903-1989), Uroma von Till Walter, Oma von Hans-Willi Walter
Willi Walter (1927-2009), Opa von Till Walter, Papa von Hans-Willi Walter
Lisa Walter (1925-1993), Tante Lisa
Opa Walter (1897-1961), Uropa von Till Walter, Opa von Hans-Willi Walter



Inhaltsverzeichnis

Vorwort Hans-Willi Walter	6	Der Spielzeug-Raritäten-Kalender	53
Vorwort Till Walter	8	Mit dem Internet auf den Weltmarkt	55
„Alea iacta est.“	11	Kunst und Krempel	57
Meilensteine im Eisenbahnhandel	13	Das Unternehmen heute	59
Warum ist Spielen wichtig?	17	Die Märklin Prototypen	61
So fing alles an	19	Spielzeugkoffer Serrano Súñer	62
Auf Heller und Pfennig	23	Große Raritäten	65
Ein Tag im Leben eines Spielzeughändlers	27	Die Göppinger Märklintage IMA	67
Apropos Schiene	31	Manchmal dauert es auch etwas länger...	69
Die zwölfte Klasse	33	Historische Werbung	71
Der VfB Stuttgart	35	Die ART EISENBAHN in Tübingen	73
Die Hohenheimer Jahre	39	Der Neubau in Leonberg-West	75
Der skurrilste Einkauf	41	So arbeiten wir	77
Der erste Stuttgarter Spielzeugmarkt	43	Presseschau	79
Walter's Sammler Katalog	45	Die Zukunft des Marktes	81
ARD Tatort: Bienzle und der tiefe Sturz	47	Impressum	83
Von einfachen Verkaufslisten ...	49		
... bis hin zu Hans-Willi Walter's Highlights	51		

Die blauen Zeilen sind
Anekdoten aus der Welt der
Spielzeug-Eisenbahnen



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Gut Ding will Weile haben – so kommt das für 2017 angekündigte Buch erst jetzt auf den Markt: **WALTER | EISENBAHNEN Die ersten 40 Jahre.**

Wir lassen hierin die letzten vierzig Jahre, die uns in der Vergangenheit immer wieder vor neue, spannende Herausforderungen gestellt haben – und dies auch zukünftig tun werden – Revue passieren.

Als ich im Jahre 1977 – noch reichlich grün hinter den Ohren – im Alter von 18 Jahren mit dem Handel begonnen habe, war nicht zu ahnen, dass aus der Idee, mit gebrauchten Eisenbahnen zu handeln, ein Unternehmen wachsen würde, das nach vierzig Jahren immer noch voller neuer Visionen sprüht.

Angefangen hat alles in einem Kellerraum meines Elternhauses in Stuttgart-Rohr, in dem die ersten Eisenbahnen, fein säuberlich sortiert, zum Verkauf standen. Diese hatte ich von meinem ersten, zu nachtschlafender Zeit selbst verdienten Geld als Austräger der Filder-Zeitung, gekauft. Damals waren die meisten meiner Kunden wesentlich älter als ich – heute bin ich meist der Ältere. Es sind eben die kleinen Dinge, an denen man merkt, dass die Zeit voranschreitet, auch wenn man sich selbst noch jung fühlt.

Ich hatte bereits in frühester Jugend den inneren Wunsch zur Unabhängigkeit und Selbständigkeit. Mein Bedarf, Befehlsempfänger zu sein, war schulisch bedingt mehr als übererfüllt – und so habe ich seit dieser Zeit nach

Ideen für ein eigenes Unternehmen gesucht. Als mit 16 Jahren der Berufsberater der Landesgirokasse (heutige BWI/Bank) in die Klasse gekommen war und ich ihm damals schon ziemlich konkret meine Pläne offengelegt hatte, hatte dieser nur ein müdes Lächeln und die Worte „Davon träumen viele“ übrig.

Anfangs war die Suche nach gebrauchten Eisenbahnen regional begrenzt und erstreckte sich hauptsächlich auf den Großraum Stuttgart; Kontakte kamen über Kleinanzeigen und Postwurfsendungen zustande – meist kaufte ich von den Erstbesitzern direkt.

Mit dem Beginn des Studiums wurde mir klar, dass diese Quelle schnell versiegen würde. So habe ich begonnen, professionelle Strukturen aufzubauen und mein Netzwerk zu den großen Sammlern und Händlern zu spinnen. Da Eisenbahnsammeln ein sehr ausgefallenes Hobby ist, war mir bewusst, dass der Markt für ein Unternehmen mit Zukunft der Weltmarkt sein muss.

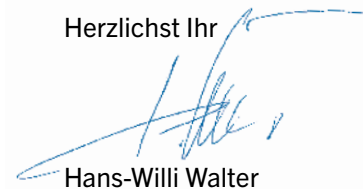
Zunächst erreichte ich meine Kunden mit kopierten und teilweise bebilderten Listen, später dann mit Hans-Willi Walter's Highlights, den gedruckten Katalogen mit der ganz persönlichen Note und den legendären Vorworten meiner Kinder auf der Seite 1. Was spielerisch begann, erwies sich bald als strategisch kluger Schachzug; die Ehefrauen, die dem Hobby ihres Mannes oft reserviert gegenüberstanden, waren plötzlich die ersten, die die Highlights lesen wollten.

Zu Beginn des Jahres 2000 begann ich, das Internet, parallel zum Katalog, als Distributionskanal professionell aufzubauen. Da der Anteil des Umsatzes im Internet schnell anstieg und der über den Katalog rapide abnahm, erschien im Jahr 2012 nach 25 Jahren die letzte Ausgabe der Highlights. Der Markt ist lebendig und so hat sich die Nachfrage vom klassischen Einzelhandel ins Internet verlagert.

Nach über 40 Jahren intensiven Handels könnte ich es jetzt etwas ruhiger angehen lassen und mich langsam in den Sinkflug Richtung Rente und Weltreise verabschieden. Da mein Sohn Till aber mit vollem Engagement eingestiegen ist und die Zukunft des Unternehmens WALTER | EISENBAHNEN als Herausforderung versteht, gehen wir gemeinsam neue Wege in Richtung Zukunft. Im Frühjahr 2020 haben wir ein neues Gebäude im Gewerbegebiet LeoWest direkt an der Autobahn bezogen, um dem Wandel im Handel Rechnung zu tragen.

Und so bin ich noch immer voller Tatendrang dabei, bis mein Sohn Till das Steuer ganz übernehmen wird und ich mich aus dem Tagesgeschäft zurückziehen werde.

Herzlichst Ihr



Hans-Willi Walter

Leonberg, im Mai 2021



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Auch wenn ich jetzt noch nicht allzu lange dabei bin und – um mich auf den Titel des Buches zu beziehen – ich mit den ersten vierzig Jahren des Unternehmens nicht so viel zu tun hatte, schreibe ich dieses Vorwort, um Ihnen einen Blick auf das Unternehmen aus Kindes-, Jugend- und Erwachsenenansicht zu erzählen.

Meinen ersten Auftritt im Unternehmen – damals noch so groß wie ein Spur 1 Krokodil – hatte ich im Vorwort der Hans-Willi Walter's Highlights.

Später konnten Sie, liebe Leser, mir auf der fast schon legendären Seite 1 der Hans-Willi Walter's Highlights beim Größerwerden zusehen. Auch heute wird mir noch oft gesagt, dass, obwohl viele die drei Miniwalters nicht persönlich kannten, dieses Vorwort immer das erste war, das gelesen wurde.

Ob es damals unternehmerische Weitsicht oder einfach nur eine glückliche Fügung war, mich schon meinen späteren Kunden vorzustellen? Wahrscheinlich ein bisschen von beidem.

Und da einem bei solchen Genen die Begeisterung für Eisenbahnen sowohl in die Wiege als auch unter den Weihnachtsbaum gelegt worden ist, war irgendwann klar, dass ich mal das mache, wovon ich schon im Kindergarten so voller Stolz erzählt habe: Mein bester Freund ist Linkshändler, ich bin im Moment noch Rechtshändler, aber wenn ich groß bin, werde ich mal Spielzeughändler.

Und nachdem sich dann mein Fokus irgendwann weg von Eisenbahnen und hin zu Fußball, Tennis und all dem Anderen, wofür sich eben pubertierende Jungs so interessieren, wieder zurück zu den Eisenbahnen entwickelt hatte, bin ich nun seit Februar 2016 fester Bestandteil des Unternehmens.

Man mag meinen, dass sich die Eisenbahn in den letzten vierzig Jahren vom Massen- zum Nischenhobby entwickelt hat. Auf der einen Seite ist das natürlich richtig, auf der anderen Seite muss man aber auch in Betracht ziehen, dass sich der Markt durch das Aufkommen des Internets zu großen Teilen verschoben hat und damit einhergehend viel globaler geworden ist.

Das Beispiel des Hamburger Miniaturwunderlandes, das die beliebteste Sehenswürdigkeit Deutschland ist, zeigt, dass nach wie vor großes Interesse an Eisenbahnen besteht.

Auch wir planen langfristig und sind, nachdem wir immer weiter gewachsen sind, im Februar 2020 in unser neues Firmengebäude am Längenbühl 6 in Leonberg eingezogen, um von dort aus das Kapitel **WALTER | EISENBAHNEN** **Die zweiten 40 Jahre** zu schreiben.

In diesem Sinne Ihr



Till Walter

Leonberg, im Mai 2021



„Alea iacta est.“



„Der Würfel ist gefallen“ hieß es im Sommer 2018. Nach der erfolgreichen Bewerbung vor dem Leonberger Gemeinderat erhielt WALTER | EISENBAHNEN den Zuschlag für den Kauf des Grundstücks im neu erschlossenen Gewerbegebiet LeoWest.

Dass es für einen Neubau neben einigen Behördengängen auch jede Menge Nerven braucht, ist jedem, der schon einmal ein Haus gebaut hat, klar. Besonders stark wird das Leiden, wenn man beim Genehmigungsverfahren auf eine kurz vor der Rente stehende Beamtin im Leonberger Rathaus trifft.

Das hatte zur Folge, dass der erste Bauantrag mit dem Verweis abgelehnt wurde, der Handel mit Eisenbahnen sei im Gewerbegebiet LeoWest nicht zulässig, da dort kein Gleisanschluss geplant sei. Erst nach Einspruch der Bauherren, dass man sich beim Handel mit Eisenbahnen eher auf die Maßstäbe 1:220 bis 1:32 konzentrierte, wurde dem Antrag stattgegeben.

Auch sonst hat sich während der Bauzeit das ein oder andere Kuriose ereignet. Als den beiden Bauherren eines Morgens um 7 Uhr ein unbekanntes, leicht bekleidetes, polnisches Pärchen begegnete, gingen sie im ersten Moment davon aus, dass es sich hier um die bestellten Maler handelt.

Nach kurzer Kommunikation mit Hand und Fuß stellte sich heraus, dass die beiden lediglich Tramper auf ihrem Weg von Danzig nach Gibraltar waren. Da die beiden des Nachts keine Mitfahrgelegenheit fanden und vom plötzlich aufkommenden Regen überrascht wurden, hatten sie sich nach einem trockenen Plätzchen umgeschaut. Nichts lag hier näher als der Rohbau Am Längenbühl 6. Deshalb schlugen die beiden dort ihr Zelt auf.

Beim Bau selbst lief fast alles wie am Schnürchen. Tägliche Baustellenbesuche morgens und abends gehörten ebenso zur Tagesordnung, wie eine tolle und enge Zusammenarbeit mit altbekannten und neuen Handwerkern.

Im Februar 2020 wurden – nach nur sechs Monaten Bauzeit – aus guten Vorsätzen gute Umsätze.

Meilensteine im Eisenbahnhandel

WAS ZUVOR GESCHAH

- 1962** Erste Eisenbahn zu Weihnachten
- 1970** Erste Geschäfte mit Schulfreunden
- 1972** Handel mit Münzen
- 1976** Getränkestand vor dem Stuttgarter Neckarstadion

MEILENSTEINE IM EISENBAHNHANDEL

- 1977** Start des Eisenbahnhandels im Keller des Elternhauses in Stuttgart-Rohr.
- 1978** Die 12. Klasse war so schön, dass es sich lohnt, sich den Lehrstoff ein zweites Mal anzuhören.
- 1979** Abitur bestanden und Beginn des Studiums der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Stuttgart-Hohenheim.

Versand erster kopierter Verkaufslisten.

Ausstellen auf der ersten Eisenbahnbörse in Wuppertal.
- 1980** Der erste Stuttgarter Eisenbahnmarkt wird von Dr. Rolf Theurer und Hans-Willi Walter im Kursaal in Stuttgart-Bad Cannstatt gegründet.
- 1981** Walter's Sammler Katalog 1981 Spur H0 erscheint - und floppt; der Handel beginnt sich zu entwickeln.
- 1982** Dr. Theurer und Hans-Willi Walter beenden ihre Zusammenarbeit bei der Veranstaltung der Spielzeugmärkte.

1983 Umzug von Stuttgart nach Leonberg.

Walter's Sammler Katalog 1983 Spur 0 erscheint.

Übernahme des Europäischen Tauschmarktes ETM im Sheraton Hotel am Frankfurter Flughafen. Die Erwartungen waren so groß wie der Flop. Anschließend erfolgte die Konzentration auf das Studium und den Handel.

1984 Ausbau der Geschäftsfelder und Aufbau des persönlichen Netzwerkes zu Sammlern und Händlern in ganz Europa. Verlagerung des Schwerpunktes seiner Tätigkeit auf den Versandhandel.

1985 In diesem Jahr hat sich Hans-Willi Walter auf die schriftlichen Diplomprüfungen konzentriert und war unternehmerisch wenig aktiv.

1986 Walter's Sammler Katalog Spur 0 erscheint in der zweiten, überarbeiteten und erweiterten Auflage.

Die ersten kopierten und gebundenen Raritäten-Verkaufslisten mit Text und Bild erscheinen.

Die ersten Einkaufswerbetüten werden an Kunden auf Spielzeugmärkten mitgegeben. Heute sind diese schon kleine Raritäten.

1987 Die erste Ausgabe von „Hans-Willi Walter's Highlights“ erscheint.

1988 Eröffnung der Geschäftsräume am Leonberger Marktplatz im Haus der Deutschen Bank.

Walter's Sammler Katalog Spur 0 erscheint in der dritten, überarbeiteten und erweiterten Auflage.

1989 Erstes und einziges Sponsoring in der Fußball Bundesliga. Doch aus der Ballspende zum erhofften 2:0 Sieg der Stuttgarter Kickers gegen Bayern München ist nichts geworden.

1990 Till Walter wird geboren.

1991 Erstes Vorwort von Carolin Walter (3) in den Highlights.

Das Buch „Aufbau und Betrieb der elektrischen Märklin Eisenbahnen Spur 0 + 1“ erscheint und wird zum Klassiker für alle, die gerne mit einer elektrischen Märklin Blecheisenbahn spielen.

Der erste Werberegenschirm wird in Duisburg-Rheinhausen während der „Willy von der Warth-Auktion“ an begeisterte Sammler verteilt, als beim Kofferraummarkt ein plötzlicher Regen einsetzt.

Meilensteine im Eisenbahnhandel

- 1991** Das Video mit einer historischen Märklin Spur 1 Eisenbahn im Spielbetrieb erscheint und ist heute noch auf der Website www.walter-eisenbahnen.de/unternehmen zu sehen.
- 1992** Der Slogan „Die Spitzen zu uns!“ wird erstmals in Hans-Willi Walters Marketing verwendet.
- In dieser Phase lag der Fokus fast ausschließlich auf dem Handel mit Top-Raritäten.
- Walter's Sammler Katalog, Ausgabe 1993 erscheint in 5 Bänden.
- Beginn der Zusammenarbeit mit dem Fotografen Jürgen Wisckow.
- 1993** Hans-Willi Walter's Spielzeug-Raritäten-Kalender 1994 erscheint.
- 1995** Umbau der Geschäftsräume am Leonberger Marktplatz.
- 1996** Ausstattung mit Spielzeug-Raritäten des Stuttgarter Tatorts „Bienzle und der tiefe Sturz“. Die Erstaussstrahlung in der ARD erfolgte am 6. Juli 1997.
- 1997** Aufnahme von Fachliteratur ins Versandhandelsortiment.
- 1998** Die Website williwill.de geht online, der zweite Spielzeug-Raritäten-Kalender 1999 erscheint.
- 1999** Der eBay-Account williwill wird eröffnet.
- Der Spielzeug-Raritäten-Kalender 2000 erscheint.
- 2000** Entwicklung von einer einfachen Website hin zum ersten eigenen Webshop.
- 2001** Die dritte Auflage des Spielzeug-Raritäten-Kalenders 2002 erscheint.
- 2004** Erweiterung der Geschäftsräume am Leonberger Marktplatz um eine weitere Etage.
- 2005** Die Verlagerung der Umsätze vom Printkatalog hin zum Internet wird immer stärker spürbar.
- 2006** Ende des Versandhandels mit Spielzeug-Büchern, Fokussierung auf den Handel mit Eisenbahnen und Raritäten.
- 2010** Erweiterung des Sortiments von historischen Eisenbahnen auch auf neuere Eisenbahnen.

2011 Immer stärker wird das Geschäftsfeld mit der Auflösung großer Privatsammlungen. Knapp kalkuliert, schnell und professionell zu Topkonditionen bei sofortiger Bezahlung abgewickelt. Das ist das Konzept, das bei Sammlungsauflösungen auf großen Zuspruch stößt.

2012 Der erste Linienbus mit der Werbung von Hans-Willi Walter – Spielzeug-Raritäten nimmt den Betrieb zwischen Leonberg und Böblingen auf.

Hans-Willi Walter's Highlights erscheinen nach 25 Jahren zum letzten Mal.

2013 Eröffnung des Zweigbetriebs in Warmbronn.

Fernsehexperte für zwei Jahre in der Sendung „Kunst und Krempel“ des Bayerischen Rundfunks.

2014 Der neue Mercedes-Sprinter steht bereit.

Der Spielzeug-Raritäten-Kalender 2015 erscheint.

2015 Umbenennung von Hans-Willi Walter – Spielzeug-Raritäten auf [WALTER | EISENBAHNEN](#) und der Website von williwill.de auf [walter-eisenbahnen.de](#).

2016 Till Walter steigt nach Abschluss seiner Ausbildung bei der Allianz in Berlin in das Unternehmen ein. Der eBay-Account [williwill](#) wird in [walter-eisenbahnen](#) umbenannt.

Erweiterung der Warmbronner Filiale um eine weitere Etage.

2017 Die ersten Radiospots von [WALTER | EISENBAHNEN](#) werden im SWR 1 ausgestrahlt. Traditionell schwäbisch sparsam wird der Text von Jule, Till und Hans-Willi Walter selbst gesprochen.

Professionalisierung der kundenorientierten Distribution über eBay von zwei Standorten mit über 1.000 Verkäufen im Monat.

Weiterentwicklung der Website [walter-eisenbahnen.de](#) mit dem Direktangebot von ausgefallenen Highlights und dem Bereich Wissenswertes, in dem Sammler immer neue fundierte Fachaufsätze zu spannenden Sammelgebieten finden.

2018 Planung Neubau LeoWest

2020 Einzug Neubau [WALTER | EISENBAHNEN](#) LeoWest

2021 Weichenstellung in Richtung Zukunft:
Hans-Willi und Till Walter sind geschäftsführende Gesellschafter.



Warum ist Spielen wichtig?



Till Walter im Alter von 4 Jahren



Hans-Willi Walter im Alter von 7 Jahren

Das Kind spielt und ist dabei kreativ. Und aus dieser Kreativität entwickeln sich neue Ideen. Das setzt sich im Erwachsenenalter fort und spiegelt sich in Redewendungen wie „Spielerisch zum Erfolg kommen“ wider.

Früher gab es generell Spielzeuge, die die Kreativität eines Kindes forderten und förderten. So gab es beispielsweise Baukästen, aus denen man unendliche viele Modelle bauen konnte. Waren sie fertig gestellt, wurden sie wieder demontiert, um anschließend aus den Einzelteilen neue Modelle bauen zu können. Im Gegensatz dazu gibt es heute von fast allen Herstellern sogenannte Themenkästen, in denen alle Teile enthalten sind, um ein bestimmtes Objekt nach Anleitung zu bauen. Das ist für die Kreativität wenig förderlich und nicht nur das, denn sobald ein Modell fertig gebaut ist, ist der Job erfüllt. Es wird langweilig und im nächsten Moment in die Ecke gestellt.



So fing alles an

In den frühen 1960er Jahren – mutmaßlich im Oktober 1962 – ist dieses Bild entstanden. Es zeigt den kleinen Hans-Willi auf dem Stuttgarter Hauptbahnhof. Dies ist das älteste überlieferte Foto, das dokumentiert, wie früh er schon mit dem Thema Eisenbahn in Berührung kam.



Hans-Willi um 1962 am Stuttgarter Hauptbahnhof

Bereits im Alter von drei Jahren bekam Hans-Willi Walter seine erste Märklin Eisenbahn geschenkt und war sofort begeistert. Erst unbewusst, dann im Laufe der Zeit immer intensiver, faszinierten ihn die Möglichkeiten, die ein solches Systemspielzeug bietet. Eine Faszination, die sein ganzes Leben prägen sollte.

Denn der Vorteil des Systemspielzeugs liegt auf der Hand: Hat man eine Lok mit Wagen, braucht man die Schienen und einen Trafo dazu, Weichen und Signale und schließlich Häuser. Damit es nicht langweilig wird, wäre ein zweiter Zug nicht schlecht.

Und schon fängt das Spiel von vorne an. Kurzum: man ist nie fertig. Und wenn man meint, man wäre fertig, kommen einem schon wieder neue Ideen in den Sinn – das Bauen fängt erneut an.

Genau das fördert und fordert die Kreativität im Kind. Es steht eine Vielzahl an Teilen zur Verfügung, die in unendlich vielen Varianten kombiniert werden können. So lernen Kinder wie Erwachsene immer wieder aufs Neue, die Dinge selbst zu gestalten.



Schon früh in der Welt unterwegs:
Mama, Susanne und Hans-Willi Walter,
Endicott, N.Y., USA, 1964



Hans-Willi Walter hat viele Jahre eine Antwort auf die Frage gesucht, warum das Entwerfen und das Bauen einer Anlage den Menschen so faszinieren und das Spielen selbst relativ schnell an Reiz verliert. Vor nicht allzu langer Zeit hat er die Antwort gefunden:

„Solange der Eisenbahner baut, ist er der Macher; wenn die Bahn fertig ist und kein Zug mehr entgleist, degradiert er sich zum Betrachter.“



Hans-Willi Walter in seinem Kinderzimmer, 1967

Während der Kindergartenzeit, die er anfangs in New York bei Mrs. Dyer und später in Stuttgart bei Tante Renate verbrachte, sowie während fast der gesamten Schulzeit war die Eisenbahn sein steter Begleiter – mal mehr und mal weniger intensiv.

In der Teenagerzeit wuchsen die materiellen Wünsche schneller als die Möglichkeiten der Realisierung. Hans-Willi Walter strebte deshalb schon in frühen Jahren nach finanzieller Unabhängigkeit. Er grübelte und überlegte ständig. Stets auf der Suche nach Ideen, die der Welt noch fehlen, lag er auf der Lauer.

In der zehnten Klasse des Hegel-Gymnasiums – wir schreiben inzwischen die 1970er Jahre – war es Kult, die Lehrer, wenn sie an der Tafel etwas geschrieben hatten, von hinten mit Wasser nass zu spritzen. Eine witzige und zugleich herausfordernde Angelegenheit. Denn keiner hatte Wasserspritzen, die so klein waren, dass sie unauffällig in der Hosentasche transportiert werden konnten.

Doch Hans-Willi Walter fand eine Lösung, denn er hatte einen Freund, dessen Vater Arzt war und somit an der Quelle saß, um gebrauchten Spritzen ein zweites Leben einzuhauchen. Diese verkaufte er an seine Mitschüler – natürlich ohne Nadel und professionell gereinigt – zum Preis von einem Pfennig je Kubikzentimeter.

Damit installierte er ein transparentes Preissystem mit dem betriebswirtschaftlich seltenen Fall der unendlichen Rendite, das darüber hinaus auch noch leicht zu handhaben war. Wer seine Kapazitäten aufrüsten wollte, konnte kleinere Einheiten zum halben Preis wieder in Zahlung geben, wenn er dafür größere erwarb.



Auf Heller und Pfennig

Inspiriert von dem Motto

„Ist der Handel noch so klein, bringt er stets 'ne gute Mark ein.“

beschäftigte sich Hans-Willi Walter in den folgenden Jahren mit der Suche nach neuen Geschäftsfeldern und stieß im postkonfirmandalen Alter auf die Idee, mit Geld zu handeln.

Gemeint ist natürlich nicht das Vergeben von Krediten, denn Geld hatte er ja kaum, das er hätte verleihen können. Da fragt man sich, wie er trotzdem mit Geld gehandelt hat.



Es ist ja ein alter deutscher Brauch, dass die Braut ihre Brautschuhe mit Pfennigen bezahlt. So hatte es auch eine Dame vor, die bei ihm im Haus wohnte und nach diesem alten Brauch heiraten wollte. Sie hatte bereits von Kindesbeinen an alle Pfennige für den Erwerb ihrer Brautschuhe gesammelt.

Diese waren seit dem Prägejahr 1950 gleich von der Bank in ihren Sparstrumpf gewandert und somit nie in Umlauf gebracht worden. Die Münzen glänzten deshalb noch nach Jahren prägefrisch und hell. Doch die avisierte Hochzeit wurde auf der Zielgeraden auf den St. Nimmerleinstag verlegt. Aus Frust war die Dame dann wenigstens froh, dass sie jemanden fand, der ihr die Pfennige in Scheine umtauschte.

Schuco Radiant 5600 aus den 1960er Jahren



Hans-Willi Walter mit seiner Mutter
am Züricher Flughafen, 1964





Hans-Willi Walter vor seinen Spur-0-Eisenbahnen, 1983

Da sonst die meisten Pfennige im Alltag benutzt wurden und somit oxidiert waren, war ein heller Pfennig mit dem Prägejahr 1950 sehr schwer zu finden. Um nicht zu sagen eine Rarität, die es außer bei ihm fast nirgends gab.

Hans-Willi Walter interpretierte die Redensart „Auf Heller und Pfennig“ auf seine ganz persönliche Art und verwandelte helle Pfennige in bare Münzen. Und mit einer Mark fünfzig für einen hellen Pfennig war er auch gar nicht so teuer. Heute mag man sich vielleicht sogar fragen, wie man mit einem so knappen Aufschlag überhaupt arbeiten kann, aber mit knappen Margen zu kalkulieren, war von Beginn an sein Erfolgsgeheimnis.

Nachdem diese Quelle versiegt war und alle Pfennige an Sammler verkauft waren, versuchte er, die Idee mit den Münzen weiterzuentwickeln.

Auf jeder Münze findet man neben dem Prägejahr auch einen Prägebuchstaben, der für die Stadt, in der sie geprägt wurde, steht: D für München, F für Stuttgart, G für Karlsruhe und J für Hamburg – das waren die vier Prägeanstalten in der Bundesrepublik in dieser Zeit.

Der Nominalwert ist auf jeder Münze aufgeprägt; doch bei der Kombination von Prägejahr und Prägebuchstaben gab es auch seltene Varianten, für die Sammler bereit waren, einen Preis zu zahlen, der weit über dem Nominalwert lag.

Eine große Rarität war beispielsweise das 5-Mark Stück 1958 J, das damals als gültiges Zahlungsmittel im Umlauf war. Unter Sammlern aber war diese Münze mehrere hundert Mark wert.

Also: Augen auf. Und so bezahlte er immer mit einem Schein und hoffte, einmal im Leben das Glück des Tüchtigen zu haben. Er kannte nach kurzer Zeit alle seltenen Umlaufmünzen. Wenn er nach Hause kam, durchforstete er seine Münzen und die seiner Eltern nach seltenen Stücken. Ein erster Schritt hin zur Entdeckung von Raritäten war vollbracht.

Als eines der prägendsten Erfolgserlebnisse war der Besuch in einem Geschäft, bei dem er tatsächlich als Wechselgeld das legendäre 5-Mark-Stück 1958 J erhielt. Vielleicht war es im Alter von 15 Jahren aus heutiger Sicht das Erlebnis, das seinen weiteren beruflichen Werdegang auf die richtige Schiene geleitet hat.



Ein Tag im Leben eines Spielzeughändlers

In Zeiten des Internets, in denen Kommunikation und Abläufe mit Kunden und Lieferanten hauptsächlich via Telefon, E-Mail und DHL funktionieren, läuft der Verkauf – im Gegensatz zu früheren Zeiten – meist ohne persönlichen Kontakt ab. Daher freuen sich die Walters immer ganz besonders auf die Tage, die im Kalender mit der Überschrift „Ankaufstour“ versehen sind.

Nicht, dass man als Spielzeughändler im Büro nichts zu tun hätte, nein, es geht vielmehr um den persönlichen Kontakt und die damit verbundene Spannung. Schließlich weiß man ja nie genau, ob einen eine Märklin-Uralt-Anlage in einem Villenviertel oder ein paar verstaubte Lima-Loks im Plattenbau erwarten.

Mit Sicherheit gibt es viele Geschichten, die es wert wären, an dieser Stelle erzählt zu werden. Jedoch ist den Walters diese eine Geschichte besonders nachhaltig in Erinnerung geblieben.

Dienstag 16:30 Uhr: Anruf Herr N.

Herr N.: *„Guten Tag Herr Walter, ich habe von einem Bekannten gehört, dass Sie große Eisenbahnsammlungen kaufen? Ich ziehe um und möchte meine Eisenbahnsammlung veräußern.“*

Till Walter: *„Ok, klingt interessant. Wir kommen am besten noch diese Woche vorbei und schauen uns die Sammlung an.“*

Herr N.: *„Perfekt, ich freue mich auf Sie.“*

Zwei Tage später stand das Treffen im Haus des Eisenbahnfans am Fuße der Schwäbischen Alb an.

Nach dem Öffnen der Tür ging es eine schmale, steile Treppe, kniehoch gespickt mit Aldi Werbeprospekten aus den Jahren 1985-1998 herauf (Zitat Herr N.: *„Kann man ja immer mal brauchen“*).



Hans-Willi Walter in einem Haushalt mit Desorganisationsproblematik



Oben angekommen bot sich den Walters ein Bild, das man sonst wohl nur kennt, wenn man schon einmal nachmittags beim Durchzappen für einige Sekunden im Programm einer dieser privaten Nischensender hängen-geblieben ist.

Die Tür zum Wohnzimmer ließ sich nur einen schmalen Spalt breit öffnen, da der Besitzer in den letzten zehn Jahren einfach nicht dazukam, die überquellenden Aschenbecher, Pfandflaschen und abgelaufenen Bonduelle Zartgemüse-Dosen, die sich dahinter verbargen, fachgerecht zu entsorgen.

Weiter schlängelte sich der Weg, wie mit einer Schneefräse geräumt, entlang defekter Feuermelder, Gulasch-Einweckgläsern und allem, was sich sonst noch so in einem Leben ansammelt, durch die Küche. Diese war, wohl um seinem Dasein als bekennder Single noch mehr Ausdruck zu verleihen, mit hüfthoch gestapelten Pizza-kartons dekoriert war. Von dort aus ging es weiter ins Eisenbahnzimmer.



Till Walter auf Außendiensttermin

Offensichtlich hatte der Mann all das Geld, das Otto Normalverbraucher im Laufe seines Lebens in Putzutensilien, Staubsauger und Müllgebühren gesteckt hätte, in seine Eisenbahnanlage investiert. So kamen Till und Hans-Willi Walter zu einer zwar verstaubten – oder um es in den Worten des Besitzers zu sagen – patinierten, aber wunderschönen Märklin Spur 1 Anlage.

Nach Sichtung selbiger Anlage, der Einigung über Preis und Bezahlung folgte letztendlich der Abtransport. Also hatten sie nochmals die Möglichkeit, die Eindrücke, Gerüche und Stimmung eines ganz besonderen Haushalts auf sich wirken zu lassen.

Zuhause angekommen wurde als erstes die Waschmaschine angeworfen und die Dusche aufgedreht. Und am nächsten Tag war die Freude auf einen ganz normalen Arbeitstag im Büro größer denn je.



Apropos Schiene

Die Schiene hat in Hans-Willi Walters Leben immer eine besondere Rolle gespielt und war auch in einem Alter, in dem Kinder sich normalerweise nicht mit der Eisenbahn beschäftigen, omnipräsent. Er war fasziniert von den spielerischen Möglichkeiten, die der Anlagenbau mit sich bringt.

Das ging so weit, dass er während des Mathematikunterrichts der zwölften Klasse statt zuzuhören lieber Schienenpläne zeichnete und dabei dachte, dass sein Lehrer dies nicht bemerken würde. Doch darin hatte er sich getäuscht und war doch ziemlich perplex, als der Mathelehrer sich über seine Schulter lehnte und meinte, neben dem Güterschuppen könnte er sich noch ein zusätzliches Abstellgleis vorstellen.

Nachdem im Sommer 1975 der Urlaub ausfiel, wurden die Tage damit verbracht, in der Garage neben dem Mofa an der Eisenbahn zu schrauben. Aus heutiger Sicht ein Frevel, was er mit seinen sechs Lokomotiven alles angestellt hat: Die V 200 wurde silbern, schwarz und gelb angemalt, die E 40 sollte schneller fahren und wurde in alle Einzelteile zerlegt, um sie danach wieder zusammenzubauen.

Er musste jedoch feststellen, dass die beim Mofa gewonnenen Schrauber-Erkenntnisse nicht eins zu eins auf elektrische Lokomotiven umgesetzt werden konnten und seine Fähigkeiten eher im kaufmännischen als im technischen Bereich lagen. So blieben etliche Teile übrig, von denen er nicht wusste, wo die mal ursprünglich verbaut waren.



Historische Märklin-Anlage aus den 1950er- und 1960er Jahren



Die zwölfte Klasse

Die schulischen Leistungen von Hans-Willi Walter ließen in der zwölften Klasse stark nach. Ihm fehlte schlichtweg die Zeit fürs Lernen. Schuld daran waren seine intensiven Nebenbeschäftigungen. Auf das Mofa-Schrauben folgten später VW-Busse der Jahrgänge 1969 bis 1972, bei denen er nicht nur jede Schraube kannte, sondern vor allem wusste, zu welchem Preis man diese Bullis verkaufen konnte. Gut fürs Business – schlecht fürs Zeugnis. So war die Fünf die häufigste Note und die Versetzung in die nächste Klasse musste um ein weiteres Jahr verschoben werden.

Doch wie wir von der alten chinesischen Weisheit „Wei Ji“ wissen, steckt in jeder Krise auch eine Chance. So nutzte Hans-Willi Walter die letzten Monate der zwölften Klasse, nachdem ihm klar geworden war, dass er sowieso keine Chance auf seine Versetzung mehr hatte, auf seine ganz eigene Art. Er erwarb die Eisenbahnen, die ihm neu zu teuer waren, einfach gebraucht. Dabei machte er eine interessante Erfahrung.

Denn er stellte fest, dass die Modelle, die gar nicht mehr im Katalog waren, zu weit höheren Preisen gehandelt wurden, als zu denen, wofür er sie gekauft hatte. Durch diese mehr oder weniger zufällige Erkenntnis reiften langsam erste Ideen, daraus ein Handelsgeschäft entwickeln zu können.

Dies setzte er in die Tat um und begab sich auf Schatzsuche. Seine Handzettel mit der Aufschrift

„Ich kaufe Ihre Eisenbahn!“

ließ er in Stuttgart-Vaihingen durch einen Abiturienten, den er engagiert hatte, verteilen – vorwiegend in älteren Häusern. Sein Ziel war es, alte Eisenbahnen aus ihrem Dachboden-Dornröschenschlaf wachzuküssen, pardon zu kaufen. Eine Methode, die damals höchst effizient war und manche Rarität auf den Sammlermarkt brachte.

Sein Kinderzimmer wurde zwischenzeitlich zu klein, so dass der erste Showroom im Keller des Elternhauses eingerichtet wurde.



Hans-Willi Walter beim Studieren von Märklin Fachliteratur, 1978



Der VfB Stuttgart

Bereits seit seinem neunten Lebensjahr ging Hans-Willi Walter gerne und immer öfter in das heute als Mercedes-Benz Arena bekannte Stuttgarter Neckarstadion, um die Heimspiele des VfB Stuttgart zu verfolgen. Da er den Eintritt von seinem Taschengeld selbst bezahlen musste, suchte er auch hier einen Weg der effizienten Gestaltung seines VfB-Nachmittages.

Damals endete die Schule samstags um zwölf Uhr und so führte sein Weg gleich danach ins Stadion. Eigentlich wollte er als begeisterter Fan nur Autogramme seiner Idole sammeln. Als ein Spieler ihn fragte, ob er schon eine Eintrittskarte habe, antwortete er wahrheitsgemäß mit „Nein“, worauf dieser ihm eine Freikarte für die Haupttribüne schenkte. Statt sich nun einfach zu freuen und die Karte selbst zu nutzen, verkaufte er das Ticket für 20 Mark weiter, kaufte sich eine Stehplatzkarte für Schüler in der Cannstatter Kurve und freute sich jetzt doppelt. Zum einen, dass er nicht nur mit einem Sieg seines Vereins, sondern auch noch mit etwas verdientem Geld nach Hause kam.

Mit der gewonnen Erkenntnis machte er sich Gedanken, wie man diese Idee weiter ausbauen könnte, und dachte sich, dass vermutlich jeder Spieler Freikarten vom Verein bekommt. Da die Spieler damals noch alle mit dem Privat-

auto zu den Heimspielen ins Stadion fahren, kamen nicht alle gleichzeitig an und so konnte er jeden einzeln fragen, ob er noch Karten übrig hatte. Das Handelsvolumen wuchs von Spiel zu Spiel.

Getrieben von seinem Gespür für Geschäftsideen fiel ihm auf, dass damals im gesamten Parkplatzbereich vor dem Stadion kein einziger Getränkestand existierte. Deshalb überlegte er sich zusammen mit seinen Freunden Uli und Hans-Ulrich, wie man mit vertretbarem Aufwand diesen Umstand in Umsatz verwandeln könnte.



Hans-Willi Walters erstes Engagement als Ballsponsor in der Fußball-Bundesliga





Hans-Willi Walter mit seinen Freunden am eigenen Getränkestand vor dem Stuttgarter Neckarstadion

Also fuhren sie am nächsten Heimspieltag morgens zuerst zu Aldi, um 500 Dosen Pepsi-Cola und Schwabenbräu Bier zu kaufen. Und dann ging's direkt auf den Parkplatz vom Neckarstadion.

Auf Campingtischen errichteten sie unter der VW-Bus-Heckklappe eine Cola- und eine Bierpyramide, um die Getränke an die Fans zu verkaufen. Bei einem Einkaufspreis von 49 Pfennig und einem Verkaufspreis von 1,50 DM war das erzielte Ergebnis für einen Samstagnachmittag recht ordentlich.

Trotz guter Umsätze machte sich Hans-Willi Walter stets Gedanken, wie er das Ganze weiter optimieren könnte. Statt sich auf den Verkauf einzelner Dosen zu konzentrieren, zielte sein Blick auf den Markt als Ganzes und er beobachtete die Menschen beim Kauf ganz genau. Dabei fiel ihm auf, dass die Fragen und Antworten stets dieselben waren:

„Was kostet ein Bier?“

„Einsfünfzig.“

„Ja.“

Das „Ja“ faszinierte ihn und es interessierte ihn, was die Antwort wohl wäre, wenn er auf eine ganz andere Frage antworten würde.

Gesagt, getan.

„Was kostet ein Bier?“

„Zwei Stück drei Mark.“

„Ja.“

Nicht jeder, aber jeder Zehnte antwortete in der erhofften Weise. Der Fan hat ja vor so seinem Spiel nicht nur viel Durst, sondern auch zwei freie Hände.

Es schien ihm, als sei da noch etwas Luft nach oben und er setzte darauf, dass vor dem Fußballspiel der Grundinstinkt „Je mehr man kauft, desto mehr spart man.“ im Kopf des Fans sofort abrufbar ist.

Also kostete ab sofort ein Bier wieder eine Mark fünfzig und drei Stück fünf Mark. Und so hatten sie an jedem Samstagnachmittag um die dreißig Kunden, die diese Sonderaktion nutzten. Gelegentlich mussten sie sich auch anhören: „Ihr Lausbuben, das ist ja viel teurer!“. Da sie aber alle miteinander eher wie Konfirmanden als gestandene Kaufleute aussahen, wurde ihnen diese kleine Frechheit nachgesehen.



Die Hohenheimer Jahre

Nachdem Hans-Willi Walter keinen Platz an der Universität Stuttgart für Architektur erhalten hatte, setzte er seinen Plan B um und immatrikulierte sich an der Universität Hohenheim für Wirtschaftswissenschaften – ein Studiengang, der damals noch ohne Zulassungsbeschränkung war.

die Bedeutung einer starken Marke. Dass dazu nicht nur die Präsentation des Unternehmens, sondern vielmehr auch die Kultur des Handelns dazugehört, prägt sein Denken seit jener Zeit.

Seine engagierten Parallelaktivitäten machten es Hans-Willi Walter natürlich unmöglich, das Studium in der Regelstudienzeit zu absolvieren. So dauerte es exakt 18 Semester, bis er das Studium abgeschlossen hatte.



Hans-Willi Walter mit seinen Kollegen Harald Haagen und Ralph Korber auf dem Weg zur Toymania nach Paris in Brumath/Elsass auf dem Parkplatz des L'Écrevisse, 1990er Jahre

Er versuchte ab diesem Zeitpunkt, seine Erfahrungen aus der Praxis in der Theorie zu erkennen und gleichzeitig die Theorie in die Praxis umzusetzen.

Bis auf die wenigen Erkenntnisse, wie die doppelt geknickte Preis-Absatzfunktion von Erich Gutenberg, die Wettbewerbstheorie von Josef Schumpeter, die Bedeutung des vertikalen Marktdurchgriffs sowie die lapidare Weisheit „Für das Gewesene gibt der Kaufmann nichts“, die er konkret in der Praxis anwenden konnte, baut der Erfolg von WALTER | EISENBAHNEN auf der Denkweise, den Blick für das große Ganze zu wahren.

Schon während des Studiums in den 1980er Jahren handelte er in jeder freien Minute mit Eisenbahnen und allem, was dazu gehört. Dabei erkannte er schon früh



Hans-Willi Walter mit seinem Sortiment auf dem Kofferraummarkt in Duisburg-Rheinhausen, 1990er Jahre



Der skurrilste Einkauf

Das Besondere an dem Geschäft ist die Tatsache, dass Hans-Willi Walter und nun auch sein Sohn Till Walter über die Jahre in sehr viele Privathaushalte kommen, um Sammlungen oder Erbschaften in Augenschein zu nehmen.

Eine der skurrilsten Geschichten ereignete sich bereits in den 1990er Jahren. Über die Vermittlung eines bekannten Sammlers kam es, zusammen mit einem befreundeten Kollegen, zu einer Sammlungsauflösung durch Erbschaft. Die Erben konnten keine Angaben zu der Sammlung machen und meinten nur, es sei ziemlich viel. Der Termin war an einem Samstagabend in einer Villengegend nördlich von Stuttgart. Gut vorbereitet wurden profilaktisch ein Sprinter angemietet und zwei Studenten gebucht, die den Abend bis zu ihrem potenziellen Einsatz in einer Gaststätte verbrachten.

Die Erbin war an der Eisenbahn sichtlich desinteressiert, saß im Wohnzimmer, blätterte in einem Neckermann-Katalog und markierte die Seiten mit Post-it-Klebern, auf denen man etwas mit dem erhofften Erlös kaufen konnte.

Sie empfing sie nur mit den Worten: „Schauen Sie sich alles im Keller an, machen Sie mir ein Angebot. Und alles muss heute noch raus – am Montag ist die Beerdigung.“

Also machten sie sich an die Arbeit, kalkultierten alles durch und unterbreiteten ein Angebot, das mit den Worten kommentiert wurde:

„Das muss viel mehr an Wert haben, weil mein Mann jede freie Minute im Keller verbracht hat.“

So machten sie sich erneut an die Arbeit und schauten, ob sie vielleicht etwas übersehen haben. Und tatsächlich fand sich noch ein Schrank mit lauter original verpackten Lokomotiven, die ziemlich stramm hineingepresst waren. Beim Herausziehen der Kartons fielen die dazwischen liegenden Hefte der St. Pauli Nachrichten heraus.

Als man sich dann doch noch kurz vor 22 Uhr im Wohnzimmer einigte, kamen die Studenten mit dem gemieteten Sprinter und parkten vor der Garage der Villa, um alles einzuladen. Dank aufmerksamer Nachbarn dauerte es keine fünf Minuten, bis die Polizei kam, um zu klären, dass es sich bei dieser Aktion um keinen Einbruch handelt.



Nicht skurril, aber doch besonders – die Walters kommen viel herum, sogar bis Salt Lake City



Der erste Stuttgarter Spielzeugmarkt

Im Jahr 1980 organisierte Hans-Willi Walter zusammen mit dem Stuttgarter Chirurgen und Eisenbahnsammler Dr. Rolf Theurer den ersten Stuttgarter Eisenbahn Groß-Tauschmarkt im Kursaal in Stuttgart-Bad Cannstatt.

Die Aussteller-Nachfrage nach Tischen war so groß, dass ihnen erst am Samstag vor der Veranstaltung bewusst geworden war, dass sie mehr Tische vermietet hatten, als tatsächlich zur Verfügung standen. Also musste improvisiert werden.

Dr. Theurer hatte beste Verbindungen zum Sportverein in seinem Wohnort, so dass sie dort die fehlenden zwanzig Tische ausleihen konnten. Diese mussten nur noch von der Sporthalle in Neckarrems in den Kursaal nach Bad Cannstatt transportiert werden; doch keiner von beiden hatte ein so großes Auto.

Aber eine Lösung war schnell gefunden: Sie kannten einen Sammler, der ein Bestattungsunternehmen hatte, und fragten ihn, ob sie am Sonntagmorgen seinen Leichenwagen für diese Aktion ausleihen konnten. Sie konnten. Also begann der Arbeitstag an jenem ersten Spielzeugmarkt mitten in der Nacht, um den Planungsfehler auszubügeln.

Pünktlich stand alles im Kursaal bereit, so dass die Aussteller mit dem Aufbau ihrer Ware beginnen konnten und niemand von der Improvisation etwas bemerkte.

Die große Nachfrage nach Ausstellungstischen war noch kein Indikator für mögliche Besucherzahlen; es gab ja auch noch keine Erfahrungswerte. Hans-Willi Walter und Dr. Theurer verließen sich ganz auf das Prinzip Hoffnung. Als sie dann kurz vor 10 Uhr einen Blick vor den Kursaal warfen, konnten sie ihren Augen kaum trauen, als dort eine 200 Meter lange Besucherschlange sehnsüchtig auf die Öffnung wartete.



Originaler Werbezettel zum 1. Spielzeugmarkt im Kursaal Stuttgart-Bad Cannstatt am 27. April 1980

Nachdem die erste Veranstaltung ein so großer Erfolg war, fanden weitere Börsen regelmäßig statt und die beiden Initiatoren konnten sogar den damaligen Stuttgarter Oberbürgermeister Manfred Rommel als Schirmherrn für diese Veranstaltung gewinnen.

Nach zwei Jahren trennten sich aber ihre Wege und Hans-Willi Walter konzentrierte sich nun auf sein Studium und den Aufbau seines Handelsunternehmens, während Dr. Theurer weiter seine Märkte organisierte.



Übernahme der Schirmherrschaft von Stuttgarts OB Manfred Rommel, 1981



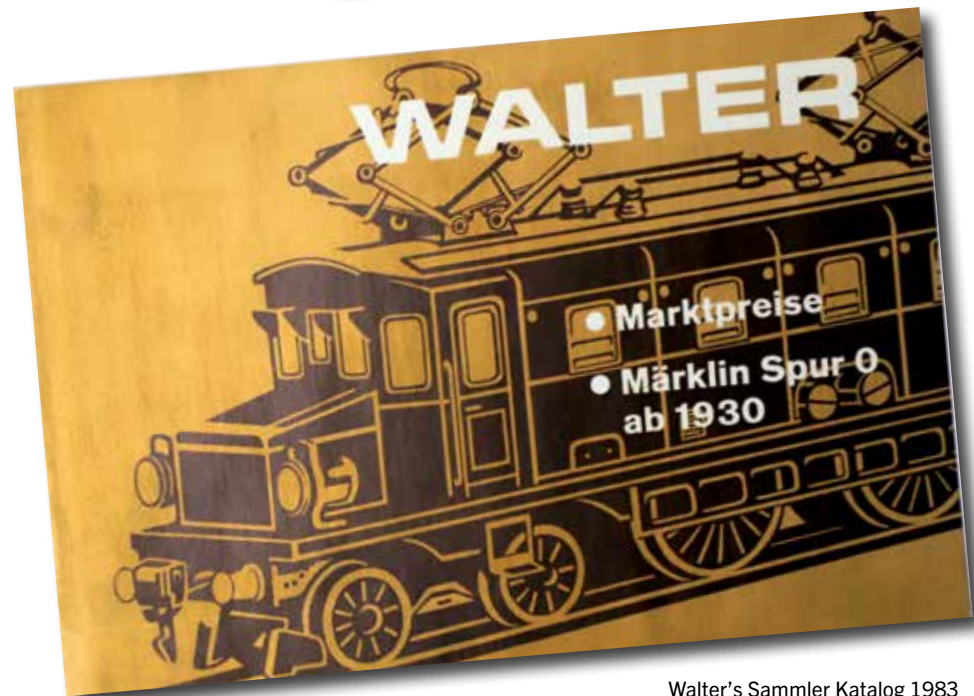
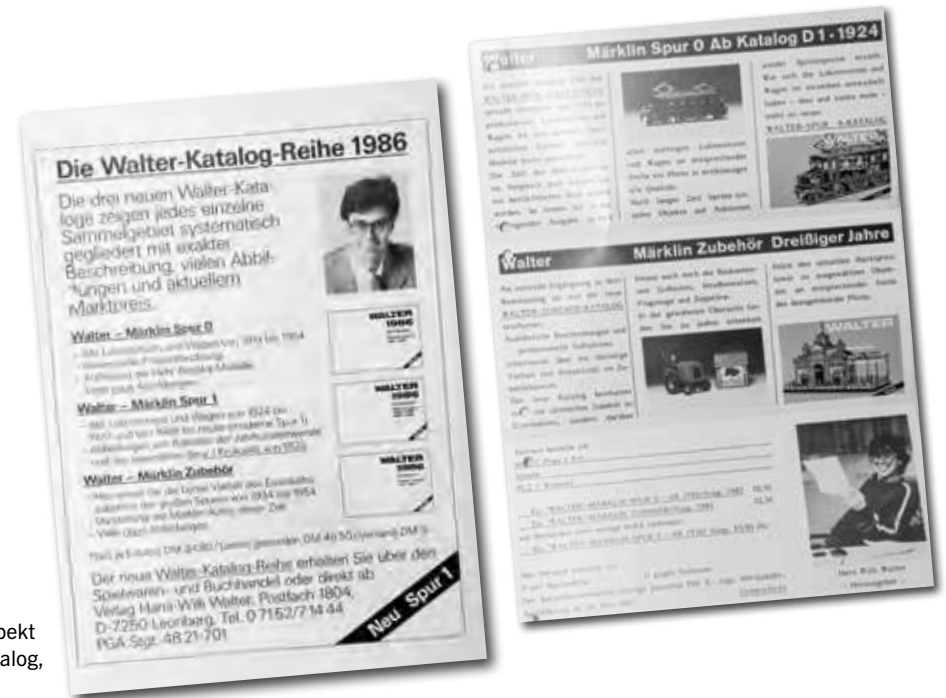
Walter's Sammler Katalog

Im Jahr 1981 erschien die erste Ausgabe von Walter's Sammler Katalog für die Spur 00/H0 mit einem Überblick über Marktpreise, der zwar wirtschaftlich kein großer Erfolg wurde – ein späterer Wimbledon-Sieger sagte einmal, die größte Kraft schöpfe er aus seinen Niederlagen –, aber den Grundstein für die Kompetenz im Bereich Märklin Eisenbahnen legte.

Zwei Jahre später, nachdem Hans-Willi Walter sein Handelssortiment erweitert hatte, brachte er im Jahr 1983 die erste Ausgabe von Walter's Sammler Katalog mit der Märklin Spur 0 der 1930er Jahre heraus. Dieses Werk war im Gegensatz zu den ersten Gehversuchen als Verleger ein so großer Erfolg, dass sich in den Folgejahren daraus eine ganze Buchreihe mit insgesamt 5 Bänden und einer Gesamtauflage im fünfstelligen Bereich entwickelte.

Zusätzlich hatte die Buchreihe auch den ursprünglich gar nicht ins Auge gefassten Effekt, dass der Name Walter seit den 1980er Jahren im ganzen Markt zu einem der bekanntesten in der Sammlerszene wurde.

Originaler Werbeprospekt
Walter's Sammler Katalog,
1980er Jahre





Tatort: Bienzle und der tiefe Sturz

Im Jahr 1996 erreichte Hans-Willi Walter vom Süddeutschen Rundfunk einen Anruf, ob er bereit wäre, dem Tatort für die Folge „Bienzle und der tiefe Sturz“ eine Auswahl seiner Raritäten zur Verfügung zu stellen.

Hintergrund war folgender: Ein schwäbischer Unternehmer, der begeisterter Spielzeugsammler war, wurde bei einem Betriebsausflug auf der Schwäbischen Alb ermordet. Kommissar Bienzle ermittelte auch in seinem Wohnzimmer, in dem das Spielzeug stehen musste.

Hans-Willi Walter hatte sich alles angesehen und ein Angebot unterbreitet, das dem Süddeutschen Rundfunk zunächst zu teuer war. Er machte noch das Angebot, den Preis zu reduzieren und im Gegenzug im Abspann erwähnt zu werden, was der Süddeutsche Rundfunk als Werbung wertete und somit als öffentlich-rechtliche Anstalt nicht zulassen durfte.

Nachdem kein anderer Anbieter so hochwertige Objekte zur Verfügung stellen konnte, erhielt er doch noch den Auftrag. Er war auch an zwei Drehtagen in einer angemieteten Villa in der schwäbischen Provinz und in einem Mietshaus im Stuttgarter Osten am Set und konnte hier hinter die Kulissen blicken.



Am Set vom Tatort des Süddeutschen Rundfunks: „Bienzle und der tiefe Sturz“, 1996

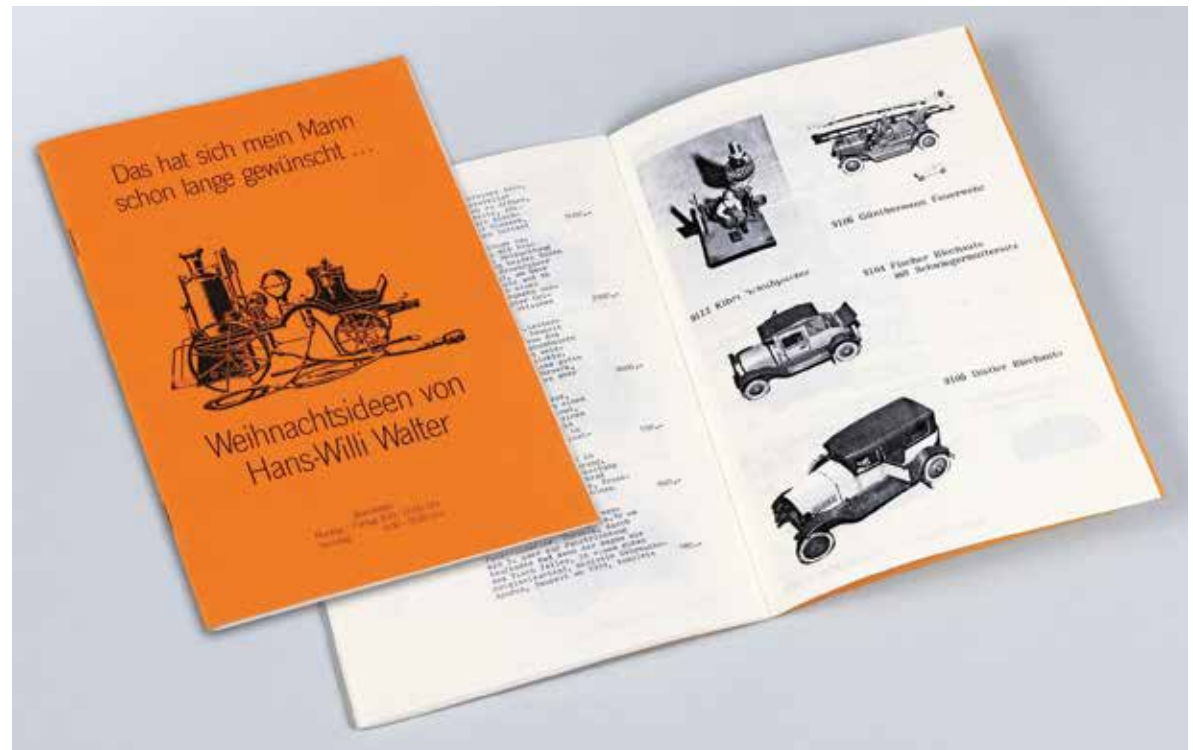


Von einfachen Verkaufslisten...

Schon früh erkannte Hans-Willi Walter, dass die Eisenbahnsammler überall auf der Welt zuhause sind und Verkaufslisten in der damaligen Zeit das ideale Medium waren, um diese Sammler mit seinem Angebot zu erreichen. Ein Ladengeschäft, in dem so spezielle Artikel angeboten werden, schien ihm hierfür eher weniger geeignet.

Also begann er, mit der Schreibmaschine Listen zu schreiben und verschickte diese zu Beginn an vielleicht fünfzig Sammler in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Nachdem alle Angebote dieser Listen binnen kürzester Zeit verkauft worden waren, steckte er seine ganze Kraft auf die Beschaffung neuer Raritäten. Damit konnte er ein breiteres Angebot an den immer größer werdenden Sammlerkreis richten. Aus einfachen Listen wurden kopierte und geheftete A5-Broschüren, bis 1987 die erste gedruckte Ausgabe von Hans-Willi Walter's Highlights erschien.



Weihnachtsideen von Hans-Willi Walter, 1986



... hin zu Hans-Willi Walter's Highlights

Die erste Ausgabe von Hans-Willi Walter's Highlights – heute selbst ein Sammlerstück – kam im September 1987 aus der Druckerei. Die Idee war, dem Sammler das Einkaufen hochwertiger Raritäten von zuhause aus so bequem wie möglich zu machen. Alles war exakt beschrieben und abgebildet. Bestellt werden konnte auf Rechnung und der Versand war kostenlos. Sollte das gewünschte Sammlerstück dann wider Erwarten nicht gefallen, war eine Rückgabe ohne Weiteres binnen 14 Tagen möglich.

So etablierten sich die Highlights am Markt sehr schnell. Sie kamen fast so pünktlich wie katholische Feiertage. Diese Highlights wurden oft akribisch archiviert und sind heute noch ein fester Bestandteil vieler Sammlungen.

Da sich der Markt im Laufe der Jahre immer stärker auf das Internet verlagert hat, erschien die letzte Ausgabe der Highlights nach 25 Jahren im Jahr 2012. So sind die Highlights jetzt selbst das, was der Sammler so schätzt: ein abgeschlossenes Sammelgebiet.



Hans-Willi Walter's Highlights erschienen 25 Jahre von 1987 bis 2012



Der Spielzeug-Raritäten-Kalender

Hans-Willi Walter hatte schon immer das Bestreben, die Raritäten nicht nur zu handeln. Vielmehr wollte er durch eine professionelle Inszenierung Menschen für diese Art der Kunst inspirieren, selbst Spielzeuge zu sammeln, und dabei die Marke Walter zu formen. Die Idee schlummerte im Verborgenen, bis er im Jahr 1992 den Lindauer Fotografen Jürgen Wisckow, der selbst leidenschaftlicher Eisenbahnsammler ist, kennenlernte.

Und so erschien bereits 1994 der erste Spielzeug-Raritäten-Kalender, der damals gleich ausverkauft war und inzwischen selbst schon zu einem gesuchten Sammlerstück avanciert ist.

Schwerpunkt aller Kalendermotive waren in ihrem spielerischen Umfeld initiierte Szenen mit Spielzeug-Raritäten wie Eisenbahnen, Autos, Schiffen, figürlichen Darstellungen und Dampfmaschinen aus der Zeit von 1890 bis in die 1950er Jahre.

Viele der Motive hängen heute noch in den Hobbyräumen von Sammlern, was dazu führt, dass der Slogan „Walter kauft Eisenbahnen“ stets präsent ist.



Eindrücke vom Making-of des Spielzeug-Raritäten-Kalenders in Zusammenarbeit mit Jürgen Wisckow





Mit dem Internet auf den Weltmarkt

Bereits 1999 hatte Hans-Willi Walter seinen ersten eigenen Webshop williwill.de, ohne sich dabei bewusst zu werden, welche strategische Bedeutung eine Website einmal haben wird.

Ab diesem Zeitpunkt erfolgte die Distribution der Spielzeuge parallel über die Hans-Willi Walter's Highlights und den Webshop williwill.de.

Ab dem Jahr 2010 näherten sich die Kurve der Kosten und die Kurve der Umsatzerlöse beängstigend an, so dass im Jahr 2012 die letzten Highlights erschienen. Also begann er, mit dem professionellen Auftritt im Internet die Weichen für die Zukunft zu stellen und weltweit Pakete zu versenden.

Dieser wurde im Laufe der Zeit immer weiterentwickelt und von verschiedenen Agenturen betreut. Inzwischen heißt die Website walter-eisenbahnen.de, hat das markante „W“ als Firmenlogo, das von der Leonberger Agentur 361 entwickelt wurde, und gibt einen Einblick in das gesamte Leistungsspektrum des heute vom Standort Leonberg aus weltweit agierenden Handelsunternehmens.

Die Website von WALTER | EISENBAHNEN hat einen verlinkten eBay-Shop mit einer Vielzahl an Eisenbahnen und Spielzeug-Raritäten, die entweder direkt zum Festpreis gekauft werden können oder im Rahmen der Auktionen, die fast alle mit einem Startpreis von 1 Euro beginnen, ersteigert werden können.

Aufgrund der Kombination von spannenden Konvoluten und hochwertigen Raritäten kommt es immer wieder zu interessanten Bietgefechten in den Schlussminuten, die nicht selten zu bemerkenswerten Ergebnissen führen.



Um die damalige Website www.williwill.de zu pushen, gab es von 1999 bis 2002 einen Werbe-Smart



Kunst und Krempel

In den Jahren 2013 und 2014 hatte Hans-Willi Walter ein Engagement beim Bayerischen Fernsehen in der Sendung „Kunst und Krempel“ als Experte für Spielzeug. Es war eine durchaus interessante Tätigkeit, da sie ihn vor die Kamera führte und er lernte, wie Fernsehen gemacht wird.

So viel vorab: Alles ist echt. Es werden für jedes Fachgebiet etwa 60 Leute eingeladen, die ihre Sachen in einem Raum präsentieren. Die beiden Experten stehen dann ohne Unterbrechung knapp drei Stunden vor der Kamera, so dass alle Einschätzungen zu einem Sammelgebiet für ein ganzes Jahr an einen Tag aufgenommen werden.

Dabei sehen die Experten erstmals 90 Minuten vor der Sendung die Gegenstände und haben dann zusammen mit dem Rechercheteam bis zum Beginn der Aufzeichnung Zeit, alle relevanten Daten zu sammeln, die notwendig sind, um die perfekte Expertise abzugeben.



Kunst und Krempel im BR mit Hans-Willi Walter beim Begutachten eines Dachbodenfundes einer Märklin Anlage aus den ersten Tagen des letzten Jahrhunderts – ein Beitrag, der bei YouTube inzwischen über 250.000 Aufrufe hat.



Film zu Kunst und Krempel unter www.youtube.com/watch?v=ju4hXs16fog



Der Trailer zu ARD Ratgeber Geld lief im Februar 1997 an den Tagen vor der Erstaussstrahlung kurz vor der Tagesschau um 20 Uhr



Das Unternehmen heute

Nach über 40 Jahren Erfahrung im Handel hat sich WALTER | EISENBAHNEN darauf spezialisiert, große Sammlungen schnell und professionell zu vermarkten und ist so in der Lage, mit knappen Handelsspannen zu kalkulieren.

Der Schwerpunkt der Sammelgebiete reicht von Eisenbahnen aller Spurweiten, aller Hersteller und jeden Alters, bis hin zu Modellautos, Blechspielzeugen, Dampfmaschinen und Schiffen. Man kann sagen, dass alle technischen Spielzeuge in ihre Sortimentskompetenz fallen.

Das Distributionssystem, das Hans-Willi Walter zusammen mit seinem Sohn Till geschaffen hat, ist darauf ausgerichtet, dass für jedes Lot binnen kürzester Zeit der richtige Kunde auf dem Weltmarkt gefunden wird.

Durch die über vierzigjährige Präsenz am Markt ist der Name Walter in Eisenbahnkreisen bekannt und genießt den Ruf, dass das gesprochene Wort gilt, immer sofort bezahlt und abgewickelt wird.

Ist die Ware dann im Haus, wird sie umgehend zu spannenden Lots zusammengestellt, auf Etagenwagen verladen und in einem der beiden Fotostudios fotografiert, um

anschließend die Beschreibungstexte zu erstellen, damit sie dann direkt im Internet angeboten werden kann.

Mit einem kleinen eingespielten Team von sechs Mitarbeitern, die alle hoch motiviert täglich ab 7 Uhr neue Herausforderungen meistern, bedienen Hans-Willi und Till Walter einen Nischenmarkt mit einem ausgereiften Distributionssystem, um so schnell große Spielzeugsammlungen an Sammler in der ganzen Welt zu verkaufen. So ist es ihnen möglich, Sammlungen in fast jeder Größenordnung gegen sofortige Bezahlung zu kaufen.

Die größte Herausforderung ist dabei nicht, wie man meinen könnte, der Verkauf, sondern die Beschaffung von umfangreichen Sammlungen. Neben den klassischen Methoden spielen hierbei der Name und der damit verbundene gute Ruf, den sie sich in über vierzig Jahren aufgebaut haben, eine große Rolle.

Kommt eine Sammlung auf den Markt, so reagieren die Walters schnell, unterbreiten binnen kürzester Zeit ein Angebot und wickeln das Ganze bei kleineren Sammlungen mit DHL-Paketen ab, die für den Verkäufer portofrei sind. Bei größeren Sammlungen kommt der eigene Sprinter zum Einsatz.



Till Walter beim Begutachten einer Sammlung



Die Märklin Prototypen

Bevor ein neues Produkt in Serie geht, steht zuvor der lange Prozess der Forschung und Entwicklung an. Diesem Prozess folgen in der Regel erste Prototypen und Vorseerienmodelle, die sich von der späteren Serienproduktion in vielen Punkten unterscheiden.

Bei Märklin funktionierte das Entwickeln von Neuheiten etwas anders als bei anderen Unternehmen. So wurden in der Musterwerkstatt vorhandene Bleche oder auch ganze Modelle genommen, und daraus wurden händisch von den Meistern nach der Trial-and-Error-Methode, welche damals vermutlich noch einen anderen Namen hatte, neue Modelle mit dem Lötkolben in der Hand entwickelt. In der Folge der SWR-Sendung „Eisenbahnromantik“ mit Hagen von Ortloff „Fabrik der Träume – 140 Jahre Märklin“ wird dies anschaulich an der Entwicklung des Märklin Spur 0 Krokodils erklärt.

Daraus hat sich ein kleiner aber feiner Kreis an hochkarätigen Sammlern entwickelt, die gerade die

Vorseerienmodelle und Prototypen sammeln, von denen manche gar nicht erst den Weg in die Serienfertigung gefunden haben.

Sie sind meist handgelötet und handbeschriftet und unterscheiden sich in vielen kleinen Details von der späteren Serienproduktion. In der Regel gibt es mehrere Varianten von demselben Wagen-Modell in unterschiedlichen Entwicklungsstufen. Diese gelangten nie in den Verkauf, sondern blieben im Werk oder wurden, nachdem man sie nicht mehr benötigt hatte, an die Mitarbeiter verschenkt.

Diese Modelle sind heute sehr gesucht und sind preislich weit höher zu bewerten als die spätere Serienproduktion. WALTER | EISENBAHNEN hat sich für dieses spezielle Sammelgebiet einen internationalen Kundenstamm aufgebaut.



Märklin Brauerei-Gesellschaft Esslingen
1225, Prototyp, Spur 1, um 1912



Märklin CS 66/12920, handgelöteter Prototyp,
Spur 0, um 1931



Märklin Spur 1 Hängebrücke, Messmuster, um 1912 –
aufgetaucht auf einer Auktion in den 1990er Jahren

SPIELZEUGKOFFER SERRANO SÚÑER



ORIGINAL SPIELZEUGKOFFER DES SPANISCHEN AUSSENMINISTERS SERRANO SUÑER IN MADRID AUFGETAUCHT!

Anfang September erhielt ich eine auf Spanisch geschriebene E-Mail, aus der ich aufgrund fehlender Spanisch Kenntnisse nur erraten konnte, dass es sich um ein interessantes Angebot handeln könnte. Nachdem wir dann mit Französisch eine Sprache gefunden hatten, die wir beide sprechen, begann sich der Nebel zu lichten.

Auf den ersten E-Mail Bildern konnte ich erkennen, dass es sich um eine fast nie gefahrene graue Märklin ME 70/12920 handelt und dazu sämtliche Teile gehörten, die darauf schließen lassen, dass es damals in genau dieser Konstellation gekauft wurde, wie es jetzt noch erhalten ist.

Da die Besitzerin – eine Musiklehrerin – die Sachen nicht schicken wollte, gab es keine Alternative als selbst nach Madrid zu fliegen. Mit meinem alten Schulfreund Uli Dopf, der als Kapitän bei der Lufthansa die Strecke Stuttgart-Madrid fliegt, bin ich kurzfristig nach Madrid gereist, um dann alles hierher zu holen.

Überrascht waren wir beide, als uns die Besitzerin erzählte, dass das Spielzeug keinem geringeren als dem Spanischen Außenminister (1936-1942) Serrano Suñer, dem Schwager General Francos, der im September 2003 im Alter von 101 Jahren gestorben ist, gehörte und er dieses offensichtlich vom Deutschen Außenminister Joachim Ribbentrop anlässlich seines Besuchs in Berlin im September 1941 als Geschenk bekam.

Alles ist original erhalten und fast alles in sehr guter Qualität, manches sogar noch in der Originalschachtel. Einzelne Räder haben Zinkpest, ich habe aber darauf verzichtet, diese zu ersetzen, da mir in diesem Fall die Fingerabdrücke historischer Persönlichkeiten wichtiger sind als Perfektion.

Aus diesem Grund möchte ich diese Sammlung bevorzugt als Ganzes verkaufen, da ich der Überzeugung bin, dass eine historisch so wertvolle Sammlung geschlossen in die Hände des nächsten Besitzers übergehen sollte.

Ich gebe Ihnen deswegen bis zum 15. Dezember 2004 die Chance, die Sammlung geschlossen zu kaufen. Sollte sich bis dahin kein Interessent finden, werden die Teile einzeln zu den Katalogpreisen verkauft und können ab sofort unter eben diesem Vorbehalt bestellt werden.



elix 321.7854	Neuwertige graue Märklin ME 70/12920	€ 15.000,-
elix 322.7855	Neuwertiger 1942 JG/0 „Amsterdam-Base!“	€ 2.500,-
elix 322.7856	Neuwertiger 1942 JG/0 „Napoli-Genova“	€ 2.500,-
elix 322.7857	Neuwertiger 40 cm Schnellzugwagen 1941/0	€ 1.850,-
elix 521.7859	Neuwertiger Bahnübergang 2232 B/0	€ 598,-
elix 521.7862	Märklin Zaun 2666	€ 149,-
elix 521.7863	Märklin Stellwerk 13729/12	€ 398,-
elix 521.7864	Holzzäune	€ 198,-
elix 521.7865	Märklin Bahnsteigwagen	€ 298,-
elix 521.7866	Neuwertiger Märklin Bahnsteig-Zeitungswagen	€ 298,-
elix 521.7867	Drei Märklin Lampen 13447	€ 298,-
elix 521.7868	Märklin Gittermastbogenlampen	€ 298,-
elix 521.7872	Seltene Märklin Weichenschilder 1-12	€ 598,-
elix 521.7882	Märklin Brücke 2504/0	€ 398,-
elix 521.7883	Drei Lineol Spur 0 Figuren	€ 249,-
elix 521.7884	Fünf stehende Spur 0 Figuren	€ 149,-
elix 521.7885	Märklin Tunnel 2518	€ 99,-
elix 522.7858	Neuwertiger Stuttgarter Hauptbahnhof 2039 G/0	€ 4.500,-
elix 522.7861	Neuwertiges Märklin Bahnwärterhaus 2161 B	€ 298,-
elix 523.7860	Märklin Licht-Tagessignal 13962 GN	€ 398,-
elix 523.7876	Märklin Flügelsignal 13956 GN	€ 398,-
elix 524.7873	Sechs neuwertige Märklin Verteilerplatten	€ 198,-
elix 525.7869	Nahezu neuwertige Märklin Weichen 13610 EMWB	€ 498,-
elix 525.7870	Nahezu neuwertige Märklin Weichen 13610 EMWB (o. Abb.)	€ 498,-
elix 525.7871	Nahezu neuwertige Märklin Weichen 13610 EMWB (o. Abb.)	€ 498,-
elix 525.7877	Elektrisch beleuchteter Märklin Prellbock 12199/0	€ 139,-
elix 525.7878	Elektrisch beleuchteter Märklin Prellbock 12199/0	€ 139,-
elix 525.7879	Fast neuwertige Märklin Progressschienen 3640 D 1/1	€ 498,-
elix 525.7880	Gebogene Märklin Progressschienen 3640 A 1/1	€ 498,-
elix 525.7881	Halbe Märklin Progressschienen 3640 D 1/2	€ 198,-
Summe der Einzelpostionen		€ 34.735,-
Sammlung Serrano Suñer komplett		€ 32.500,-



Große Raritäten

Hier können Sie einen Blick auf große Märklin-Raritäten werfen, die sonst kaum zu sehen sein dürften:



Märklin, einzelner Spur 5 Tender, um 1910: Die Größe ist so imposant, dass man im Inneren des Tenders eine Märklin Miniclub-Anlage einbauen könnte



Märklin Liliput Panzerzug, Uhrwerk, um 1922:
Spur 00 – Spurweite 26 mm



Märklin Schiff Kronprinz Wilhelm, Uhrwerk, um 1912



Ein kleiner Blick in ein Raritätenregal mit der Märklin Spur 3 FEM 4023, den beiden Schiffen Maine und Tegetthoff sowie weiteren Raritäten

Märklin H0 Anlage aus den 1950er
Jahren mit Loks der 800er-Serie



Die Göppinger Märklin Tage IMA

Alle zwei Jahre, wenn die Firma Märklin ihre Fans, Kunden, Händler und Modellbahnclubs zur Internationalen Modellbahn Ausstellung – kurz IMA – nach Göppingen lädt, ist im Hause WALTER | EISENBAHNEN die Vorfreude groß.

Um den Ansturm der Kunden und Interessierten zu bewältigen, werden – typisch Familienunternehmen – sämtliche Familienmitglieder, die Zeit haben, aus allen Himmelsrichtungen eingeflogen, bzw. als zugaffines Unternehmen, eingerollt.

In der ganzen Stadt herrscht an den drei Messetagen reger Betrieb. Im Göppinger Bahnhof stehen eine Vielzahl historischer Lokomotiven, die die Herzen der über 50.000 Besucher höher schlagen lassen.

In den Messehallen und Zelten schieben sich Besucher aus aller Welt durch die Reihen. Zwischen perfektem Schwäbisch („Mir kauftet sonscht emmer beim Schellamattis“) hört man so vom australischen Englisch, über Isländisch bis hin zum Südmandarin fast alle Sprachen.



Jule und Till Walter – die Ruhe vor dem Sturm...

WALTER | EISENBAHNEN gilt als einer der Ankermieter, dessen Stand stark frequentiert wird. So herrscht ein ständiges Kommen, Sehen und Staunen.

Vor allem können dabei Märklin H0, aber auch bei den Spurweiten Z, N und, wenn es nicht direkt vom Stand geklaut wurde, auch Spur 0 und Spur 1 Modelle angeschaut oder noch besser: direkt vor Ort gekauft werden! Besonders schön ist, dass das oftmals als graumeliert verschrieene Hobby „Eisenbahn sammeln“ hier sein anderes, junges Gesicht zeigt.



... zehn Minuten später

Vor allem im Bereich der digitalen Eisenbahnen ist der Zustrom junger, neuer Käuferschichten zu beobachten.

Mit vielen neuen Eindrücken, interessanten Gesprächen, neuen Kontakten und einer Vielzahl an Inspirationen ist die IMA immer eines der Highlights im Jahr. Auch, wenn sich der Rücken nach drei Tagen stehen, laufen, Kisten schleppen, Standauf- und abbau anfühlt wie der eines nordkoreanischen Widerstandskämpfers.

Manchmal dauert es etwas länger

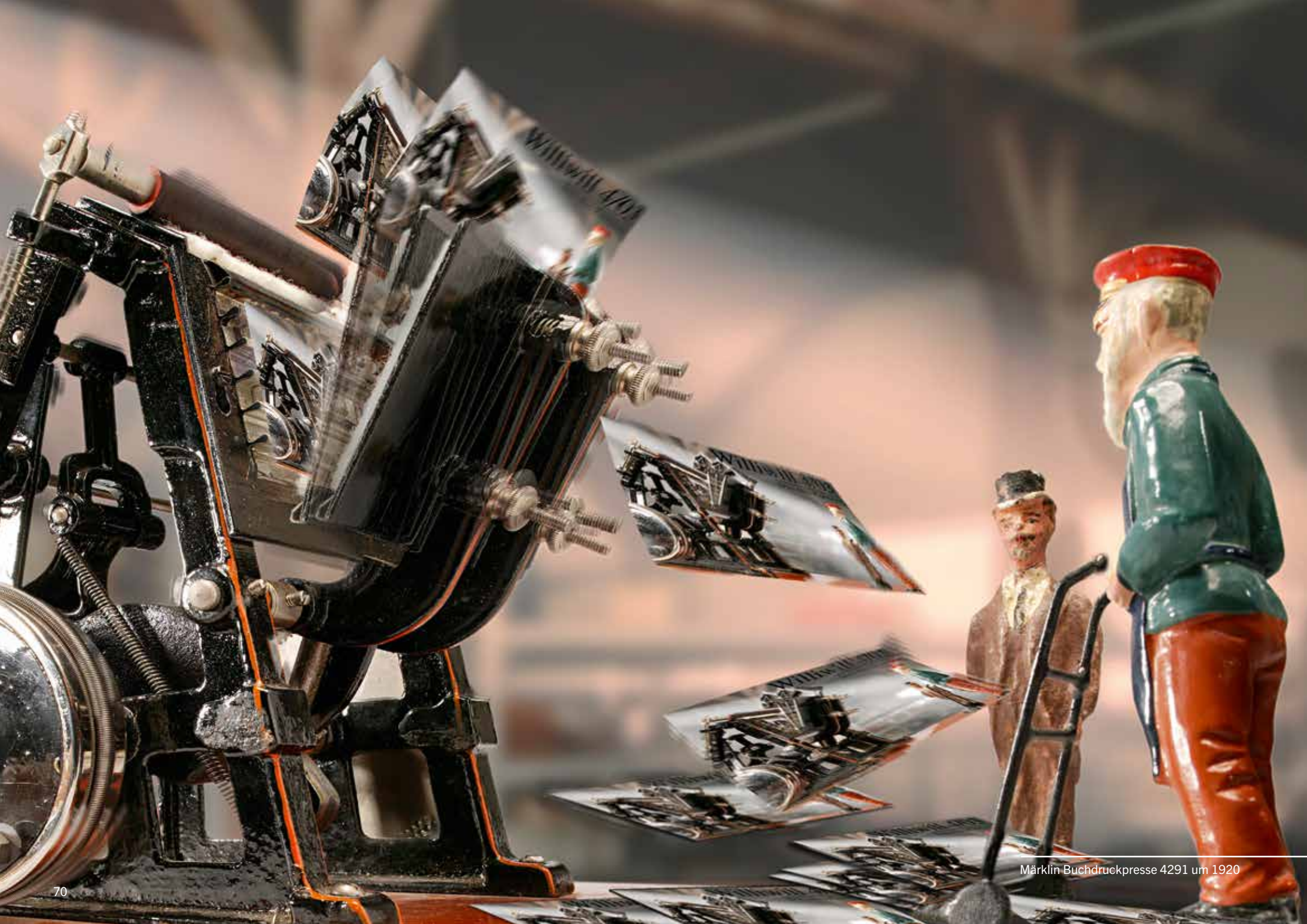
Wenn die Walters ein Angebot zum Ankauf bekommen, fragen sie immer, wie denn der Kontakt zustande gekommen ist. Meist heißt es dann: über das Internet, den Linienbus, die persönliche Weiterempfehlung, die Radiowerbung im SWR – oder eine Kombination aus diesen.

Auf diese Frage bekamen sie neulich eine Antwort, die die beiden mehr als verblüffte: „Also, das erste Mal haben wir 1967 Ihren Namen gehört. Wir waren zusammen mit Ihren Eltern bei gemeinsamen Bekannten eingeladen und Sie – damals noch in der Grundschule – konnten ohne Eltern zuhause, nicht einschlafen und riefen deswegen Ihren Vater an, um ihn um Rat zu bitten, was zu tun ist. Da er in der Familie bereits den Schalk im Nacken hatte, hat er Ihnen die folgende Geschichte erzählt: „Hans-Willi, dann lauf doch mal mit dem Telefon zum Spiegel und erzähl mir, was Du da siehst.“ „Mich mit dem Telefonhörer am Ohr“. „Siehst Du, dann haben wir das Problem schon gelöst: Kein Mensch kann mit offenen Augen schlafen; mach doch einfach die Augen zu und dann wirst Du sehen, es klappt.““



Märklin Spur 3 R 4023 mit Kaiserwagen 1841/3 K, um 1910

Offensichtlich hinterließ der Ratschlag seines Vaters so einen bleibenden Eindruck, dass die Familie den Namen Walter nach 50 Jahren noch zuordnen konnte, als sie im Radio die Werbung von WALTER | EISENBAHNEN hörte.



Märklin Buchdruckpresse 4291 um 1920

Historische Werbung





Die ART EISENBAHN in Tübingen

Zusammen mit Ute und Rainer Klink vom renommierten Tübinger Boxenstop Museum und anfangs mit Unterstützung von Herrn Dr. Theurer, als einem der großen Spielzeugmarkt-Veranstalter in Baden-Württemberg, haben Hans-Willi und Till Walter die erste ART EISENBAHN im Jahr 2018 ins Leben gerufen.

Die ART EISENBAHN ist ein Kofferraummarkt, bei dem Besucher freien Eintritt haben und der seitdem in den coronafreien Jahren jährlich am ersten Juni-Samstag vor dem Tübinger Boxenstopmuseum stattfindet.

Die Aussteller der ersten Veranstaltungen kamen nicht nur aus ganz Deutschland, sondern auch aus Österreich, der Schweiz, Belgien, Holland, Frankreich und sogar aus Spanien. Nicht nur das Angebot an seltenen Spielzeugen war phänomenal, auch die Nachfrage danach überstieg alle Erwartungen. Das hing damit zusammen, dass die Veranstalter es geschafft haben, zur ART EISENBAHN ein Publikum anzusprechen, das oft ausschließlich nur einmal im Jahr auf einen Spielzeugmarkt, nämlich zur ART EISENBAHN nach Tübingen, kommt.

Seitdem wächst die Fangemeinde der Veranstaltung kontinuierlich. Schnell hat sich die ART EISENBAHN in Händler- und Sammlerkreisen etabliert und ist heute aus den Terminkalendern selbiger nicht mehr wegzudenken.

Das Einmalige der ART EISENBAHN ist, dass hier jedes Jahr eine Vielzahl neuer Gesichter zu sehen sind, die sich durch das faszinierende Ambiente vor dem Boxenstop Museum, die ungezwungene Stimmung und dem breiten Angebot von digitalen Lokomotiven über Märklin Uralt-Raritäten, Spielzeugautos, bis hin zu Blechspielzeug begeistern lassen.

Zudem ist der Eintritt an den Tagen der ART EISENBAHN in das Boxenstop Museum – zweifelsohne eines der schönsten und vielseitigsten Auto- und Spielzeugmuseen in ganz Europa – frei.



Dr. Jörg Schlachter beim Fachsimpeln mit Rainer Klink, dem Inhaber des Tübinger Boxenstop Museums auf der Art Eisenbahn im Juni 2019



Abgerundet wird das Erlebnis ART EISENBAHN durch die überragende Küche des Museumsrestaurants, bei der die selbstgemachten Maultaschen und der Kartoffelsalat auf der Museumsterrasse, die von Gastgeberin Ute Klink serviert werden, das kulinarische Highlight sind.



ART EISENBAHN in Tübingen



Der Neubau in Leonberg-West

Seit dem Sommer 1988 befanden sich die Geschäftsräume von WALTER | EISENBAHNEN in einem Fachwerkhaus am Leonberger Marktplatz im zweiten Obergeschoss. Ab dem Jahr 2004 wurde noch die darunter liegende Etage angemietet, so dass etwa 350 Quadratmeter zur Verfügung standen.

Im Jahr 2013 wurden auch diese Räume zu klein, so dass in Leonberg-Warmbronn zunächst eine Etage und später dann das ganze Gebäude als zweiter Standort dazukamen.

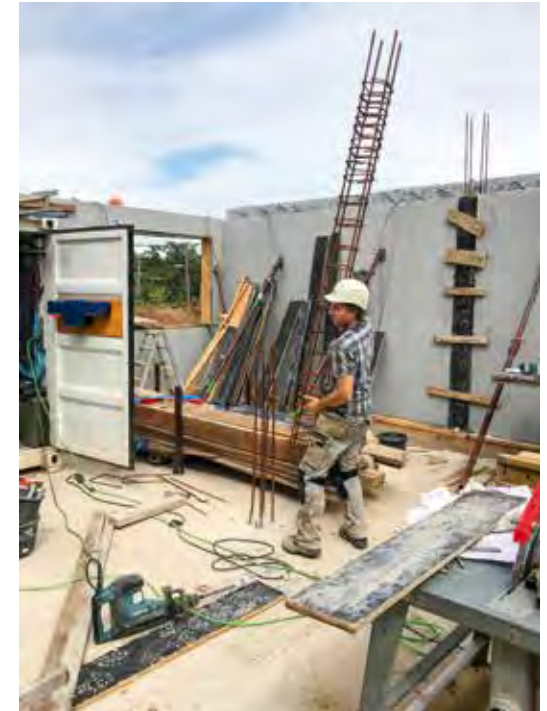
Zwei Standorte und ein Management sind bei dieser Größe schwer zu handhaben. Dazu kam, dass am Hauptstandort die Logistik durch die Parksituation und das aufzugfreie Treppenhaus mit steigendem Handelsvolumen eine immer größere Herausforderung darstellten.

Also gingen Hans-Willi und Till Walter mit weit geöffneten Augen durch Leonberg, entdeckten die Entstehung des neuen Gewerbegebietes und präsentierten ihr Unternehmenskonzept im Jahr 2018 vor dem Leonberger

Gemeinderat, um einen der begehrten Bauplätze direkt an der Autobahnausfahrt Leonberg-West zu bekommen.

Nach anfänglicher Skepsis konnte der Gemeinderat im Laufe der Präsentation überzeugt werden, einem Unternehmen, dessen Branche selbiger wohl kaum auf dem Schirm hatte, den Zuschlag für ein Grundstück zu geben.

Nach dem Baggerbiss im Sommer 2019 erfolgte der Umzug im Frühjahr 2020. Auf drei Etagen, die alle mit einem Aufzug verbunden sind, ist jetzt genug Platz, um das stets wachsende Handelsvolumen schnell und effizient mit dem eingespielten Team von WALTER | EISENBAHNEN zu bewältigen.



Der Kappus Linienbus mit der Werbung WALTER KAUFF EISENBAHNEN hält direkt vor dem Firmengebäude



So arbeiten wir

Mit einem kleinen eingespielten Team von sechs Mitarbeitern, von denen fast alle schon seit vielen Jahren zum festen Stamm gehören, wird in professionellen Strukturen gehandelt. Die Ware wird ebenerdig angeliefert und auf die Transportwagen verteilt, um von dort aus in verkaufsfertige Einheiten zusammengestellt zu werden.

Anschließend wird jedes Lot in einem der beiden Fotostudios professionell fotografiert, mit fachkundigem Text beschrieben und auf Etagenwagen gelagert, bis der Verkauf erfolgt. Umgehend nach dem Verkauf bekommt jedes Lot seinen Platz im entsprechenden Regal. Sobald der Zahlungseingang erfolgt, kommt es in die Versandabteilung, um professionell verpackt und am gleichen Tag noch im Rollwagen auf den DHL-Laster mit Hebebühne gefahren zu werden.

Über dieser operativen Ebene steht eine professionelle Unternehmensstruktur, die mit einem individuell programmierten Warenwirtschaftssystem den reibungslosen Ablauf jeder Bestellung sicherstellt.



Auspacken. Fotografieren. Einräumen. Verpacken. Versenden.





Märklin E 1020 LMS vor englischem
Bing Bahnhof. Szene aus den 1920er Jahren

Presseschau





Die Zukunft des Marktes

Was die Zukunft bringt, weiß ja so genau niemand.
Oder, um es mit den Worten von Jeff Bezos zu sagen:

„Es ist leichter, die Zukunft zu gestalten als sie vorherzusehen.“

Viele meinen ja, der Markt für Eisenbahnen sei rückläufig. Was sicherlich stimmt ist, dass dieser Markt schwer wahrnehmbar ist. Die Anzahl der klassischen Eisenbahnläden geht ständig zurück. Das hat aber vielmehr damit zu tun, dass sich der Markt in den letzten Jahren stark auf das Internet verlagert hat und klassische Distributionsstrukturen sich überholt haben.

WALTER | EISENBAHNEN setzt durch die Vermarktung von großen Sammlungen auf den vertikalen Marktdurchgriff und verzeichnet seit Jahren eine starke Nachfrage nach Eisenbahnen an breiter Front. Und das in allen Altersschichten.

Bei Messen wie der IMA in Göppingen ist der Stand von WALTER | EISENBAHNEN ein Publikumsmagnet, der durch die Vielfalt des Angebots Eisenbahnfreunde aller Altersschichten anzieht und durch günstige Aktionen für Einsteiger die Nachfrage nach neuen Märklin Produkten fördert.

Doch mit Eisenbahnen wird nicht nur gebaut und gespielt, Eisenbahnen werden auch gesammelt. Beim Bauen und

Spielen ist das Bauen der spannendere Part, beim Sammeln ist das Jagen das Interessante. Deswegen heißt sammeln niemals nur besitzen, sondern immer kaufen und verkaufen. Und deswegen ist der Aufbau einer Sammlung so ein faszinierendes Hobby, weil man stets nach der Perfektion strebt und sie nie erreicht.

Man könnte ja meinen, dass aus jeder x-ten Startpackung, die ein Kind bekommt, im Erwachsenenalter ein Sammler wird. So wie es Fußballtrainer gibt, die als Spieler nie Großes bewegt haben, gibt es aber auch Sammler, die sich als Kind kaum für Eisenbahnen begeistert haben.

Im Alter erkennen sie dann, dass die hochwertigen Spielzeuge, egal ob sie in den vergangenen Jahrzehnten oder heute hergestellt worden sind, ein Stück Industriekultur darstellen. Die Bandbreite dessen, wie gesammelt werden kann, ist dabei unendlich groß.

Viele entdecken die Schönheit der Spielzeuge als Einrichtungsgegenstand, andere sammeln lieber nach Referenznummer im Originalkarton im stillen Kämmer-

chen. In diesem Bereich lassen sich viele Überschriften generieren, unter denen der Aufbau einer Sammlung zur Lebensaufgabe werden kann.

Was gefördert werden muss, ist die Kreativität in jedem Kind. WALTER | EISENBAHNEN hat vor kurzem hierzu ein interessantes Projekt gestartet und im Rahmen einer Ausstellung in einem Museum einen Kindernachmittag veranstaltet, an dem Kinder nicht nur schauen, sondern spielen durften. Es gab große Kisten mit Schienen und jeder durfte selbst kreativ sein. Der Erfolg war beeindruckend. Selten hat man Kinderaugen so strahlen gesehen...

Entscheidend ist, dass der Mensch der Macher bleibt und aktiv sein Hobby betreibt. Solange er sammelt oder baut, bewegt er. Die Motivation von WALTER | EISENBAHNEN ist es, langfristig der große Anbieter von spannenden Konvoluten und hochwertigen Raritäten zu sein, damit kein Stillstand bei Eisenbahnfreunden in der ganzen Welt eintritt.



Immer mehr junge Sammler begeistern sich für alte Eisenbahnen



Impressum

Herausgeber: WALTER | EISENBAHNEN

Am Längenbühl 6

71229 Leonberg

Telefon: 07152 / 939 77 77

E-Mail: walter@walter-eisenbahnen.de

Web: www.walter-eisenbahnen.de

ISBN 978-3-00-068300-8

Gestaltung: Sieber & Wolf Werbeagentur,
Korntal-Münchingen

Fotografie: Jürgen Wisckow, Wasserburg

Fotos: Privat

Lektorat: Jule Walter, Hamburg
Carolin Schüßler, München



WALTER | EISENBAHNEN
WWW.WALTER-EISENBAHNEN.DE

24 Euro ISBN 978-3-00-068300-8