Was macht den klassischen Porsche-Kunden aus?

Beitrag von „Albert Motorsport“ vom 10. November 2026, 08:52

Was macht den klassischen Porsche-Kunden aus?

Diese Frage hatte mir ein lieber Kunde unseres Hauses gestellt.
Ich habe Ihm daraufhin versprochen ein paar Zeilen dazu zu schreiben.



Wenn ich an den klassischen Porsche-Kunden denke, dann habe ich ein ziemlich klares Bild vor Augen. Es ist jemand, der sich schon lange mit der Marke beschäftigt, der weiß, was er fährt, und der sich nicht erst seit gestern für Porsche interessiert.

Viele dieser Kunden haben ihre ganz eigene Geschichte mit Porsche. Vielleicht war es schon als junger Mann der Traum vom ersten 911 oder sogar noch der 356. Vielleicht steht heute ein

luftgekühlter Elfer in der Garage, den man über Jahre aufgebaut hat. Andere fahren moderne Modelle, sind aber genauso mit der Marke verbunden.

Was diese Kunden auszeichnet, ist nicht unbedingt das Geld, das sie für ein Auto ausgeben. Vielmehr ist es die Einstellung zum Automobil. Sie interessieren sich für Technik, Motoren, Fahrwerke und die kleinen Unterschiede, die ein Porsche mit sich bringt. Sie wissen oft sehr genau, was sie wollen, und lassen sich nicht einfach von jedem neuen Modell überzeugen.

Aus meiner Sicht hat sich die Porsche-Kundschaft in den vergangenen Jahren allerdings verändert. Porsche ist größer und breiter geworden. Die Marke spricht heute ganz unterschiedliche Menschen an. Das ist grundsätzlich nicht schlecht. Aber zwischen jemandem, der Porsche wegen des Namens fährt, und jemandem, der sich seit Jahrzehnten mit der Marke beschäftigt, gibt es durchaus Unterschiede.

Ich glaube, dass gerade die älteren Porsche-Kunden eine besondere Verbindung zur Marke haben. Für sie zählen nicht nur Leistung, Ausstattung und Wertentwicklung. Es geht auch um Geschichte, um Erinnerungen und um das Gefühl, einen echten Porsche zu fahren. Auch um die Träume, die man als junger Mensch hatte und die sich nun endlich verwirklicht haben.

Bei Albert Motorsport haben wir mit vielen unterschiedlichen Porsche-Kunden zu tun. Und eines habe ich dabei immer wieder festgestellt: Fachwissen und Ehrlichkeit sind wichtiger als große Versprechen. Ein Kunde, der sich mit Porsche auskennt, möchte auf Augenhöhe behandelt werden. Er merkt schnell, ob jemand wirklich weiß, wovon er spricht oder ob es nur ein Schwätzer ist, den er vor sich hat.

Für mich ist ein klassischer Porsche-Kunde deshalb jemand, der die Marke nicht nur besitzt, sondern sie versteht und auch lebt.

Und genau diese Leidenschaft für Porsche und für die Marke sollte meiner Meinung nach auch in Zukunft erhalten bleiben.