

CLASSIC DRIVER

So werden Sammlerautos in Zukunft gehandelt - sagt Jan B. Lühn

Lead
Jan B. Lühn gilt als einer der progressivsten Köpfe der deutschen Automobil- und Klassikerszene. Wir haben uns mit dem Händler und Marktkenner über automobilen Pop-Up-Stores, kritische Kunden und die Klassiker der Zukunft unterhalten.

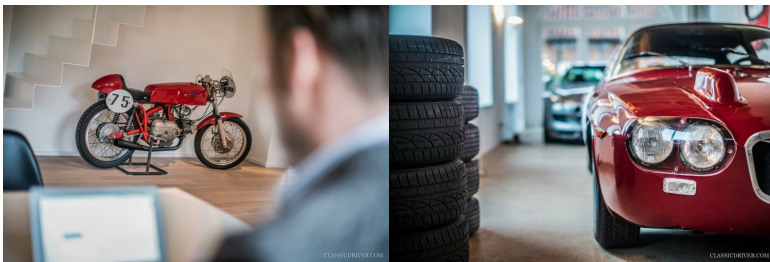


Du hast im vergangenen Jahr in der Münchener Innenstadt einen temporären Pop-Up Store für Automobile eröffnet. Wie ist es gelaufen?

Mein Pop-Up Store am Oskar-von-Millern-Ring 33 in der Münchener Innenstadt ist bisher ein grosser Erfolg! Geleitet wird er vor Ort von meinem Kollegen Marcus Görig, der bereits seit vielen Jahren Autos sammelt und unsere Interessen exzellent vor Ort vertritt.

In der *Süddeutschen Zeitung* sagtest Du kürzlich, Du würdest den Laden wie eine Kunstgalerie betreiben - wie können wir uns das vorstellen?

Meine Idee war, einen kleinen, exklusiven und lebhaften Laden im Zentrum von München zu haben. Die meisten meiner Mitbewerber sitzen wie ich mit meinem Hauptgeschäft aus Platzgründen eher auf dem Land oder in den Randgebieten der Metropolen. Ich wollte mit meiner zweiten Dependance jedoch ins Stadtzentrum. Zusätzlich soll der Laden eher die Kompetenzen unserer Firma widerspiegeln. Dazu veranstalten wir dort regelmässig kleine Abendevents, die jeweils einem Motto folgen. Zum Beispiel „Porsche Rennsportlegenden“ oder einen italienischen Abend. Die Fahrzeuge werden nach den jeweiligen Themen ausgesucht und stellen einen breiten Querschnitt unserer Handelsware dar. Bisher konnte man bei uns in München Autos vom Schlage eines Porsche 917, Porsche 911R und Ferrari 250 „Tour de France“ bewundern. Es sollen aber nicht nur höchstpreisige Sportautos angeboten werden, sondern auch Meilensteine der Automobilgeschichte und in Ihrer Art extrem originale Fahrzeuge. Zusätzlich planen wir Kooperationen mit diversen autoaffinen Partnern.



Muss man klassische Automobile heute anders anbieten und handeln, als noch vor zehn Jahren?

Ich denke schon! Beruflich bin ich sehr viel unterwegs und habe das Glück, tolle Orte und interessante Menschen kennenzulernen. Dabei schaue ich mir in Punkto Marketing viel von anderen Branchen wie dem Kunstmarkt oder der Werbebranche ab. Ähnlich wie bei unserem Pop-Up Store in München, versuche ich auch neue Vertriebswege zu etablieren. Dazu zählt für mich das immer stärker werdende virale Marketing über Onlinemedien wie Facebook, Twitter oder Instagram. Man erreicht so auf eine sympathische, spielerische Weise tagesaktuell seine Kunden und bleibt im Gespräch. Bei meinen Messe- und Auktionsbesuchen fällt mir zudem auf, dass unser Markt es plötzlich mit einer wesentlich jüngeren Generation an Käufern zu tun hat. Diese Kunden nutzen sehr stark neue Medien und wollen sich so vernetzen.

Du hast einst bei Christie's angefangen und dich dann 2006 selbstständig gemacht. Was kann man von den großen Auktionshäusern lernen?

So einiges! Besonders die Punkte Präsentation, Marketing und Recherche stechen hervor. Als freier Händler ist es nahezu unmöglich, mehrmals jährlich aufwändige Printkataloge herzustellen und zu versenden. Das machen die grossen Auktionshäuser schon sehr gut. Dennoch bin ich als Händler heilfroh, nicht alle paar Monate eine weitere Auktion füllen zu müssen. Der Druck auf die Auktionshäuser, immer bessere Ware zu bekommen, nimmt stetig zu. Als Händler kann ich wesentlich flexibler arbeiten und schneller auf Markttrends reagieren. Das bedeutet für mich eine sehr grosse Freiheit bei der Auswahl meiner Handelsware.



Der Markt für klassische Automobile ist im Wandel, die Kunden scheinen kritischer und anspruchsvoller zu werden. Wie reagierst Du darauf?

Bisher hatte ich den Luxus, nicht grossartig auf neue Anforderungen reagieren zu müssen. Da wir eine recht kleine Firma sind, muss ich keine großen Stückzahlen pro Jahr verkaufen. Das Augenmerk liegt viel mehr auf einer hohen Qualität der Fahrzeuge. Die stärksten Einbrüche im Markt sehe ich im niedrigen und mittleren Preissegment. Diesen Markt bediene ich weniger. Marktübliche Bewegungen sehe

ich eher bei den Trends. Heute werden vermehrt neuere Autos von jüngeren Käufern gekauft. Der Vorkriegsmarkt wird immer kleiner, nicht zuletzt durch eine aussterbende Clientele.

Müssen wir uns sorgen, dass die Automobilblase eines Tages platzt?

Ich denke nicht. Preiskorrekturen gibt es seit jeher in alle Märkten. Viele Autos, die in den letzten Jahren extreme Preiszuwächse erzielten, waren für mich restlos überbewertet. Wir haben es jetzt in diesen Bereichen mit einer Konsolidierung zu tun, die Preise sind nun realistischer. Dennoch haben wir für außergewöhnliche Autos auch in diesem Jahr einige fantastische Rekordpreise gesehen.



Du hast Dich auf seltene Sport- und Rennwagen spezialisiert. Wieso dieser Schwerpunkt?

In erster Linie aus persönlichem Interesse. Sport- und speziell Rennwagen üben auf mich eine grosse Faszination aus. Diese Autos erzählen einem wahre Geschichten. Sei es über die Evolution des Automobils im Rennsport oder über die jeweilige Historie des Fahrzeugs. Steht man vor einem gut erhaltenen Rennwagen, der vielleicht vor dreißig oder fünfzig Jahren eine Weltmeisterschaft gewonnen hat, so ist das für mich ein Stück Kulturgut, das erhalten werden muss.

Worauf achtest Du bei der Auswahl Deiner Autos?

Als erstes muss mich ein Auto oder eine Modellreihe komplett in ihren Bann ziehen. Das kann durch Ästhetik oder Geschichte passieren. Dann beginnen wir, akribisch die Authentizität und Historie zu ermitteln und zu überprüfen. Dies ist besonders bei den Rennfahrzeugen extrem wichtig, da Unfälle, Reparaturen und Modifikationen einen Teil des Rennsports ausmachen. Ich habe eine grosse Schwäche für Originalität, da dieser Zustand einmalig und unwiederbringbar ist.



Welches waren die interessantesten Autos, die Du in den letzten 12 Monaten gehandelt hast?

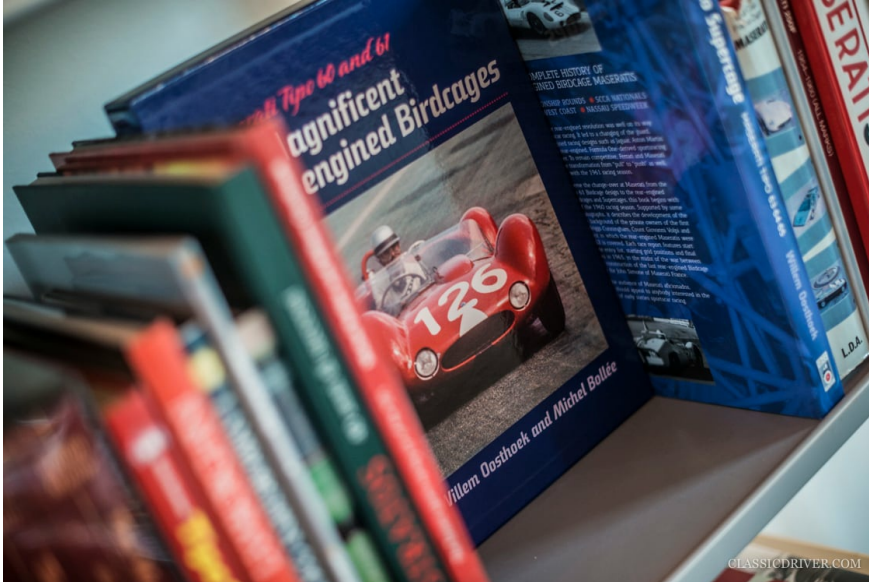
Leider kann ich aus Diskretionsgründen nicht alle Highlights erwähnen, aber es zählen sicherlich ein Ferrari 512M mit toller Renngeschichte und einige sehr interessante Porsche dazu. Man kann sich aber in Kürze auf Legenden wie einen Porsche 917 Prototypen, ein Ford GT40 Werksauto, ein Porsche GT1 Werkauto oder moderne Ferraris mit Le-Mans-Historie bei uns freuen!

Sind Deine Kunden eher Enthusiasten oder Investoren?

Als Händler bediene ich beide Gruppen. Als Enthusiast ist es für mich immer eine grosse Freude, wenn ein bedeutendes Auto in gute Hände kommt und wertgeschätzt wird.

Man findet bei Dir Klassiker aus den 1950er Jahren, aber auch moderne Rennwagen aus den letzten zehn Jahren. Öffnet sich der Sammlermarkt generell für neue Autos?

Ich denke schon. Es kommen ja auch gerade im Rennsport jeder Jahr neue Interessante Fahrzeuge hinzu. Problematisch wird in Zukunft der Umgang mit moderner Elektronik wie KERS oder Hybridtechnik.



Wie sieht Deiner Meinung nach die Zukunft der Sammlerautomobile aus? Welche Autos werden uns im Jahr 2025 faszinieren?

In der letzten Zeit hatte ich sehr grossen Erfolg mit modernen Ferrari GT2-Rennautos. Dies sind äusserst faszinierende Werksautos mit beherrschbarer Technik, was für mich sehr wichtig ist. Entscheidend sind geringe Stückzahlen und Rennerfolge wie Meisterschaftstitel und Le-Mans-Siege. Somit schreiben diese Autos Geschichte. Bei den Straßenautos macht mir die umfangreiche Technik Sorgen. Bereits heute stellen technisch komplexe Autos wie ein Porsche 959 Restauratoren und Mechaniker vor große Probleme.

Wie siehst Du die Entwicklung, dass viele Klassiker heute wegen ihres immensen Wertes kaum mehr auf der Straße und bei Rennen gefahren werden?

Ich sehe es mit Skepsis. Einerseits sollten extrem originale Zeitzeugen nicht mit modernen Sicherheitssystemen ausgestattet werden, da dies wiederum die Authentizität angreift, aber für einen Renneinsatz notwendig ist. Andererseits fände ich es bedauernswert, wenn wir nur noch Repliken bei historischen Veranstaltungen sehen würden. Gefragt ist ein behutsamer Umgang mit diesen Autos, denn man sollte auch zukünftigen Generationen diese Fahrzeuge im Renntempo nicht vorenthalten. Bezeichnend für mich waren heute zwei Telefonate mit Kunden. Beide kamen gerade vom Formel-1-Rennen in Monaco wieder und beklagten das langweilige Rennen und die Atmosphäre im Vergleich zum Monaco Historic Grand Prix Anfang Mai.



CLASSICDRIVER.COM



Welche Events stehen bei Dir in diesem Jahr noch im Kalender?

Das Jahr war schon recht lang, aber es kommen noch so einige! Bei den modernen Veranstaltungen sicherlich Le Mans und die sechs Stunden am Nürburgring. Dann Le Mans Classic, Goodwood, Pebble Beach, die sechs Stunden von Spa und als Saisonabschluss die Ferrari Mondiali in Daytona im November.

Gibt es ein Auto, von dem Du heute bereust, es verkauft zu haben?

Da gab es sicherlich einige, aber ich fürchte, dass das einmal bei meinem Porsche GT1 Evo Werkauto der Fall sein wird! Dieses Auto strahlt für mich eine unbeschreibliche Faszination aus und befindet sich gerade in Restaurierung. In zwanzig Jahren werde ich sicherlich dem einen oder anderen modernen Werksauto von Ferrari nachtrauern. Aber dennoch lächeln, weil ich es einmal besessen habe!

Du handelst mit den begehrtesten Autos der Welt. Gibt es ein Auto, von dem Du dennoch träumst?

Ja. Von einem Ferrari 250LM. Den würde ich nie mehr hergeben!

Fotos: Rémi Dargegen für Classic Driver © 2016

Galerie

Source URL: <https://www.classicdriver.com/de/article/autos/so-werden-sammlerautos-zukunft-gehandelt-sagt-jan-b-luhn>
© Classic Driver. All rights reserved.