

CLASSIC DRIVER

Autoklassiker zurück im Glück - das neue Leben des Max Girardo

Lead

Anfang dieses Jahres hat der Auktionator Max Girardo den Hammer bei RM Sotheby's an den Nagel gehängt und sich mit einem Klassikerhandel in London selbständig gemacht. Wir haben ihn besucht, um zu hören, wie sich das neue Leben anlässt und was er vom Markt für Sammlerautos erwartet.

Es war eine frühere Freundin, die ihm einst riet, sich bei Simon Kidston von Brooks - dem heutigen Auktionshaus Bonhams - vorzustellen. Das ist über 20 Jahre her und längst gehört Max Girardo zu den bekanntesten Persönlichkeiten in der Welt klassischer Automobile. Bei RM Auctions bzw. RM Sotheby's hat Max zehn Jahre lang die europäischen Aktivitäten des Auktionshauses verantwortet und als Dirigent auf dem Podium jede Versteigerung zu einem Ereignis gemacht. Jetzt hat er mit [Girardo & Co](#) ein neues Kapitel aufgeschlagen und offeriert eine breite Auswahl an sehr anspruchsvollen Klassikern im galerieähnlichen Showroom im Londoner Stadtteil Fulham. Inzwischen hat er sich bestens eingerichtet und genießt die neue Herausforderung. Wir haben uns auf einen (natürlich italienischen) Kaffee mit dem leidenschaftlichen Connoisseur getroffen, um zu erfahren, wie er tickt, was er aus der Auktionsszene mitgenommen hat und wie er die Zukunft des Sammlermarktes und seines jungen Unternehmens einschätzt.



Was gab für Sie den Ausschlag, sich selbständig zu machen und Ihren eigenen Klassikerhandel zu gründen?

Ich habe zehn großartige Jahre bei RM verbracht und bin wirklich stolz auf das, was wir erreicht haben. Aber irgendwann war es Zeit für eine Veränderung und ich wollte auch etwas Eigenes wagen. Ich finde auch, dass die richtige Work-Life-Balance wichtig ist, wenn man kleine Kinder hat. Einmal flog ich von Arizona zurück und verpasste den Geburtstag meines Sohnes. Ich erkannte für mich, dass solche Dinge wichtiger sind als eine Versteigerung.

Was haben Sie während Ihrer Zeit in der Auktionswelt gelernt, das jetzt für Ihr Geschäft besonderen Wert hat?

Wenn man so viele Autos versteigert hat, lernt man, dass es einen riesigen Unterschied zwischen dem Verkauf von hochwertigen Fahrzeugen und den, nun ja, dubiosen oder Allerweltsexemplaren gibt. Weil wir in einer an sich kleinen Branche arbeiten, tauchen Autos auch immer wieder auf. Wenn Sie ein großartiges Automobil verkaufen, erhalten Sie dazu meist auch noch ein-, zweimal die Gelegenheit, und das ist im Business langfristig von Vorteil. Menschen lieben qualitativ hochwertige Autos ohne zwielichtige Vorgeschichten, und zwar unabhängig von ihrem Wert. Auf diese Eigenschaft müssen wir uns konzentrieren.



Hatten Sie je ein ungutes Gefühl, wenn Sie ein Auto versteigert haben, das nicht ganz Ihren Ansprüchen genügte?

Aber natürlich. Man hat nicht die Zeit, vor einer Auktion alle Kunden zu treffen. Oft habe ich Leute, die ich kenne beim Bieten beobachtet und mich insgeheim gefragt, ob sie wissen, worauf sie sich gerade einlassen. Auch wenn ein Auto eine komplizierte Vorgeschichte hat, heißt das nicht, dass es unverkäuflich ist. Aber man hofft, dass die Interessenten zumindest über die Details Bescheid wissen. Wenn ein Auto erstaunlich günstig zu haben ist, dann gibt es dafür meist einen guten Grund.

Ist es für Ihr Geschäft wesentlicher, jemanden zu kennen oder über Kenntnisse zu verfügen?

Kontakte sind unglaublich wertvoll. Ich weiß sicher mehr über Autos als viele andere, aber ich kann auch nicht alles wissen. Sollten Sie meinen Showroom besuchen, um sich mit mir über einen De Dion-Bouton von 1903 zu unterhalten, müsste ich mich mit jemand kurzschließen, der sich da auskennt. Drei Telefonate später sollte ich aber in der Lage sein, Ihnen sagen zu können, ob das Auto sich lohnt und wieviel es wert ist.



Was dürfen Kunden von Ihnen erwarten, das sie woanders nicht finden könnten?

Wir versuchen die besten Aspekte der Auktionswelt in unsere Arbeit hier zu übersetzen, legen aber mehr Wert auf Kundenservice. Kürzlich hatten wir einen Kunden, der seinen Aston Martin V12 Vantage Zagato abholte: Weil ich mehr Zeit zur Verfügung habe als vorher, konnte ich eine Tour des Aston Martin Works Service sowie ein vorläufiges Kennzeichen für die Fahrt nach Hause organisieren. Dem Kunden mehr Aufmerksamkeit schenken zu können, bedeutet letztlich verbesserten Service.

Was weckt Ihr Interesse als Connaisseur und wird das im Bestand gespiegelt?

Ich persönlich liebe Rallyeautos, weil meine Familie früher Rallyes gefahren ist, aber mein Geschmack ist breit gefächert. Wir bewegen uns immer stärker in Richtung der sportlichen Nachkriegsautomobile – eine Folge der allgemeinen Marktlage und der Nachfrage der Interessenten. Das Tolle an unserem Start-Up mit kleinem Team ist ja, dass wir im geschäftlichen Alltag laufend Dinge korrigieren und verändern können.



Wie wählen Sie ein Auto für Ihr Inventar aus?

Viel hängt von der Recherche ab, die wir ausführen, bevor wir ein Automobil annehmen. Essentiell ist für uns jedoch, ob wir mit der Historie und der Qualität der Restaurierung zufrieden sind – egal, ob das Auto 50.000 oder fünf Millionen Euro wert ist. Nicht, dass ich jetzt möchte, dass lauter Fiat 500 in meinem Showroom herumstehen, aber wenn man mir morgen einen fantastischen Jolly anböte, würde ich ihn sofort nehmen!

Was ist Ihr Eindruck vom derzeitigen Sammlermarkt?

Großartige Automobile erzielen immer höhere Gewinne, während durchschnittliche Exemplare oder solche mit einer undurchsichtigen Geschichte sich schwerer tun. Mit den steigenden Preisen verhalten sich die Sammler auch selektiver. Unter den wenigen Käufern verfügen viele über reichlich Wissen. Ein Dominoeffekt.

Spielt der Markt jetzt für Sie eine größere Rolle als noch bei RM Sotheby's?

Auktionen spiegeln natürlich die generelle Marktsituation wider, aber diese Fakten haben kaum Einfluss, wenn man einzelne Fahrzeuge verkauft und besonders gute Exemplare auswählt, die zu einem bestimmten Kunden oder eine Sammlung passen. Damit Sie mich nicht missverstehen: Sollte der Markt kollabieren, wird niemand mehr Autos kaufen. Aber auf Grund der hohen Verkaufszahlen bei Auktionen kann man sich schon auf diese Stimmung als Marktindikator verlassen.





Würden Sie jemandem empfehlen, das Auto bei einer Versteigerung anzubieten?

Es gibt keine richtige oder falsche Art, ein Auto zu verkaufen. Es gibt zwei unterschiedliche Systeme und der Kunde sollte entscheiden, was angemessen ist. Zu mir sind schon Leute mit gut 15 Autos gekommen und ich habe ihnen vorgeschlagen, den Bestand als Sammlung zu versteigern, weil man so letztlich ein höheres Ergebnis erzielt als bei einem Einzelverkauf. Da wir hier weniger Autos verkaufen, können wir auch viel intensiver recherchieren. Wer pro Monat 100 Autos unter den Hammer bringt, hat in dieser Hinsicht nur begrenzte Kapazitäten.

Was würden Sie raten, wenn man einen Klassiker kaufen möchte?

Erstens: Immer, immer, immer das Beste zu kaufen, was man sich leisten kann – egal, ob Austin-Healey, E-Type oder Short Wheelbase. Zweitens: Kaufen Sie, was Ihnen gefällt, denn dann werden Sie das Auto immer gerne fahren und länger behalten. Sie werden auch profitieren, weil Sie das Auto nur veräußern, wenn Ihnen jemand das anbietet, was Sie sich vorstellen. Man sollte einen Klassiker nicht in erster Linie als Investment sehen. Aber ich wette, wenn Sie Ihre Hausaufgaben machen und das beste Auto am Markt kaufen, wird auch der Wert steigen. Unser Business wird nicht von Geld, sondern von Leidenschaft angetrieben.



Was halten die kommenden fünf Jahre für den Markt und ihr Geschäft bereit?

Mit mehr angeeignetem Wissen werden die Käufer auch selektiver vorgehen. Die letzten zehn Jahre waren großartig, weil viele Menschen auf den Zug aufgesprungen sind und einen Klassiker erworben haben. Dieser Trend schwächt sich nun ab. Lange war es ein schlafender Markt – jetzt kehren die Autos langsam zu ihrer eigentlichen Bestimmung, zu ihrem „happy place“ zurück. Die wirklich bedeutenden Fahrzeuge werden weiter für hohe Preise sorgen, die weniger interessanten werden auch eine geringere Nachfrage erleben. Das Problem liegt darin, diese großartigen Exemplare zu finden, denn ihre Besitzer wollen sich meist nicht von ihnen trennen! In geschäftlicher Hinsicht werden wir uns umsehen und ein wenig expandieren. Wir haben schon ein paar Ideen für andere Geschäftsfelder und auch für ganz andere Ansätze. Video, zum Beispiel, und die immer noch in unserer Branche unterschätzte Rolle der Forschung.

Was war das wirklich unvergessliche Auto, das Ihnen unter den Hammer gekommen ist?

Das muss eindeutig der [Ferrari 275 NART Spyder 2013 in Monterey](#) gewesen sein. Nicht allein wegen des Erlöses, sondern wegen der Geschichte. Er hatte einen Besitzer, der Weise war und die Familie hatte vor, den Erlös einem Waisenheim zu spenden. Es wurde geradezu aggressiv geboten, der Raum war energiegeladen, und als der Hammer aufschlug, war das ein hoch emotionaler Moment. Es war der perfekte Sturm.

Fotos: Tom Shaxson für Classic Driver © 2016

Galerie

