

# CLASSIC DRIVER

## Diese Frau bringt derzeit die belgische Klassikerszene in Fahrt

### Lead

Mit ihrer Leidenschaft für klassische Automobile stellt Sandra Hermsen Kowalski die meisten ihrer männlichen Kollegen in den Schatten. Wir haben Sie in ihrem Showroom bei Classics2drive im belgischen Brügge besucht.



### Was ist Ihre älteste Erinnerung an ein Automobil?

Schon als kleines Kind haben mich Autos aller Art sehr fasziniert. Ich träumte immer davon, ein Rennfahrer zu werden und spielte schon früh Autoquartett, das bekannte Kartenspiel. Von hoher PS-Zahl und Leistung war ich immer sehr angetan. Erst später entwickelte sich meine Liebe für Oldtimer und klassische Fahrzeuge. Während andere Mädchen mit Puppen spielten, war ich draußen mit kleinen Traktoren, Tretrollern und Go-Karts spielend unterwegs. Ich hatte schon immer Benzin im Blut!

### Woher kam diese Leidenschaft für Autos - und wie hat sich diese entwickelt?

Fahrspaß, Rallyes und Autos standen bei uns privat und in der Familie immer im Vordergrund. Mit Oldtimern auf Reisen zu sein, mit Freunden unterwegs, das ist unsere Leidenschaft. Immer wurde der Bestand von Oldtimern ausgewechselt. Meistens fahre ich ein Auto nur ein oder zwei Jahre und verkaufe es dann auch wieder. Durch diese Leidenschaft entwickelte sich dann schließlich mein Beruf. Immer wieder wurde ich gefragt, weshalb ich meine Passion nicht zu einer Profession machte. Das habe ich dann vor einigen Jahren auch getan und gründete meine Firma Classics2Drive. Erlernt habe ich allerdings einen völlig anderen Beruf: Nach dem Studium habe ich in Deutschland in der Industrie und Modebranche gearbeitet.

### Von der Modebranche in den Autohandel - ein großer Schritt.

Ich bin kein Händler im "üblichen" Sinne. Ich habe immer zwischen zehn und 15 Autos im Bestand, eine gute Mischung aus Kommissionsgeschäften und eigenem Besitz. Mein Fokus ist Qualität, nicht Quantität. Ich habe einen privaten Showroom im Herzen der Stadt Brügge in einem historischen Gebäude. Ein außergewöhnlicher und charmanter Ort. Die Menschen genießen Diskretion und Ruhe, wenn sie zu einer Besichtigung kommen. Neben den Autos, die ich auf meiner Website anbiete, verfüge ich auch über einen Bestand von sehr teuren und exklusiven Autos, deren Besitzer nicht wünschen, dass ihre Fahrzeuge breit auf dem Markt angeboten werden. Diese Fahrzeuge vermittele ich mit hoher Diskretion ausschließlich an ausgesuchte Kunden. Gerne begleite und berate ich auch Kunden bei deren Besichtigungen und Verhandlungen in Bezug auf Fahrzeugankäufe. Als Scout gehe ich auch im Auftrag einiger Kunden auf Reisen, um ein vorher identifiziertes Fahrzeug zu besichtigen, zu bewerten und zu kaufen.





### Wann haben Sie Ihre Firma gegründet?

Ich habe vor der Gründung meiner Firma Classics2Drive zwei Jahre mit einem bekannten deutschen Händler zusammengearbeitet und eine Dependence in Brügge, Belgien geleitet. Vor drei Jahren habe ich meine eigene Firma Classics2Drive gegründet und arbeite seitdem selbstständig. Von Beginn an beteiligte ich mich mit meiner Firma auch als Aussteller auf verschiedenen Oldtimer-Messen. Neben dem Verkauf von Fahrzeugen sind mir gerade auf Messen die Anbahnung neuer Kontakte, das Wiedersehen mit meinen Kunden und die vielen guten Gespräche rund ums Auto wichtig.

### Haben Sie eine automobiler Philosophie?

Wir bei Classics2Drive sind ein Team von sehr guten Freunden, die die gleiche Leidenschaft teilen: Das Fahren und Sammeln von klassischen Autos. Unsere Fahrzeugsammlung wurde immer umfangreicher und veränderte sich ständig, wir kauften und verkauften also ständig Fahrzeuge aus unserer Sammlung. Daraus entstand die Idee eine eigene Firma zu gründen. Darin begründet sich auch die Philosophie von Classics2Drive: Ankauf, Verkauf, Kommissionsverkauf, Bewertung, Scouting geschieht immer so, als wenn es für uns selbst wäre!

### Wie wählen Sie die Fahrzeuge aus, die Sie zum Verkauf anbieten?

Wir sind ständig auf Suche nach besonderen und speziellen Fahrzeugen. Für unsere Kunden übernehmen wir den Verkauf in Form von Kommissionsgeschäften, wir beraten und begleiten Kunden in ihren Ankäufen und sind selbst stets auf der Suche nach neuen Autos für unseren Bestand. It's all about the chase! Mein Showroom befindet sich in einem historischen Gebäude aus dem Jahr 1898. Ich empfangen hier meine Kunden ausschließlich auf Absprache und nach Terminvereinbarung. Gespräche mit meinen Kunden finden in einer privaten und vertraulichen Atmosphäre statt und nie unter Zeitdruck. Bei uns wird jeder Kunde umfassend und fürsorglich beraten. Wir machen auf Wunsch Probefahrten und wir sind mehrsprachig, das ermöglicht eine internationale Kommunikation. Unsere Kunden kommen oft als Fremde und verlassen uns als Freunde. Da ich zusätzlich das große Glück habe, in einer wunderschönen alten Stadt wie Brügge zu wohnen, kann ich das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden: Oldtimer für die Herren und Shopping in Brügge für ihre Begleitungen! Dies genießen viele unserer Kunden.



### Was hat ein Kunde, der ein Auto bei Ihnen kauft, zu erwarten? Was unterscheidet Sie von anderen Händlern?

Grundsätzlich verstehe ich mich nicht als Autohändler. Einen Oldtimer zu kaufen ist in vielen Fällen ja auch eine Lebensentscheidung, ein wenig mit dem Kauf eines Hauses oder einer anderen großen Anschaffung zu vergleichen. So einen Kauf macht man nicht auf die Schnelle, man wägt ab und denkt ausgiebig darüber nach. Und dabei möchte ich meinen Kunden helfen, ihnen die Zeit geben, die sie für diese Entscheidung brauchen, beraten ob z.B. das ins Auge gefasste Fahrzeug zu dem Käufer passt oder nicht, aufklären wie die Folgekosten für den Unterhalt des zukünftigen Fahrzeuges sind und natürlich über Werterhalt und Steigerungspotential informieren. Darüber hinaus kann unser Kunde von uns ein hohes Maß an Professionalität verbunden mit einer hohen Qualität unserer Fahrzeuge erwarten.

### Sie haben eine Vorliebe für Autos aus der Vorkriegszeit. Welche sind Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben?

Ja, meine Passion für die alten Autos ist sehr groß. Wie man sieht, bin ich schon in etlichen Vorkriegsfahrzeugen gefahren, ob auf der Straße oder bei Teilnahmen in Rallyes. Ob es Bentleys waren, Prewar-MGs oder selbst ein sehr seltener 6-Zylinder Singer Le Mans, der bald in den Verkauf kommt. Natürlich sind diese Fahrzeuge anders zu fahren: Die Startprozedur dauert länger, das Kuppeln erfordert viel Feingefühl wegen des meist nicht synchronisierten Getriebes, die Bremsen sind schwächer und das Lenken äußert kraftaufwendig. Aber dies ist eben die Faszination eines echten „Pre war cars“. Vor einigen Jahren sind wir selbst mit zwei Bentleys auf Reisen gegangen und waren fast 4.000 Kilometer unterwegs, allerdings nicht nur mit schönen Kleidern im Gepäck, sondern auch mit diversen Ersatzteilen. Ein bisschen Schrauben sollte man daher schon können. Aber bislang habe ich noch nie ein „echtes“ Problem an meinen Fahrzeugen gehabt und der „pure Fahrspaß ohne Sorgen“ stand immer im Vordergrund! Das schönste Erlebnis waren unsere jahrelangen Reisen mit unserem besten Freund in drei Vorkriegs-Bentleys. Unvergesslich!!

### In Ihrem Showroom gibt es auch viele Verweise auf Goodwood. Was bedeutet dieser Ort für Sie? Gehen Sie zu jeder Veranstaltung?

Goodwood ist ein Mythos, ein magischer Ort. Seit 15 Jahren besuchen wir jährlich im September das Goodwood Revival. Das ist immer ein Highlight, das kann man nicht in Worte fassen. Die tollen Autos, die vielen Rennen, die Flugshows und all die wunderschön zeitgemäß gekleideten Menschen. Wir fahren jedes Jahr mit einer Gruppe von guten Freunden mit unseren Oldtimern nach Goodwood. Nach Möglichkeit jeweils in einem anderen Fahrzeug. Mit viel Liebe suchen wir immer unsere Kostüme aus und vor einigen Jahren habe ich selbst einen Preis in der Kategorie „Best Dressed Automotive“ gewonnen. Es war herrlich, und wir freuen uns schon wieder auf 2017!





**Wie beurteilen Sie die aktuellen Entwicklung auf dem Markt für klassische Automobile? Gibt es Auswirkungen auf den belgischen Markt?**

In der Tat, der Markt hat sich bereits stark verändert im Vergleich zu den Vorjahren. Die offensichtlichste und unmittelbarste Auswirkungen liegt in der Wechselkursveränderung des englischen Pfundes zum Euro. Dadurch sind meine Fahrzeuge, die ausnahmslos in Euro bewertet sind, für den englischen Markt teurer geworden. Und englische Käufer halten sich im Moment etwas zurück, weil sie natürlicherweise verunsichert sind. Der englische Markt hat in der Vergangenheit etwa 30 bis 35 Prozent meines Umsatzes ausgemacht. Generell sind die Menschen in Europa auf Grund der Entwicklungen in der Ukraine und in Syrien, aber auch wegen der Flüchtlingsproblematik und der Terrorismusgefahr verunsichert und kaufen verhaltener. Wir wissen noch nicht, wohin der Markt sich entwickelt. In der jetzigen Phase sind wir etwas vorsichtiger beim Einkauf von Fahrzeugen und setzen noch mehr auf Qualität als auf Quantität.

**Gibt es ein Auto, auf dessen Verkauf Sie besonders stolz sind?**

Ja, da gibt es sicher diverse. Besonders stolz hat mich der Verkauf eines Aston Martin DB6 Volante gemacht, denn der Kunde war sehnlichst auf der Suche nach so einem Modell und überglücklich. Auch ein Bugatti T 35 war ein besonderer Deal. Es ist nicht nur der eigentliche Verkauf eines Fahrzeugs. Man lernt dadurch auch unsagbar nette und interessante Menschen kennen, die selbst zu Freunden werden. In den meisten Fällen bleibt es nicht nur bei einem einzigen Verkauf: Man sieht sich regelmäßig bei gleichen Veranstaltungen wieder und an manche Menschen habe ich schon zwei und drei Autos verkaufen dürfen. Privat habe ich vor vielen Jahren einen Bentley 4.9 Liter Zweisitzer von 1931 verkauft. An diesem Auto hängt noch immer mein Herz und meine Erinnerung. Jedes Mal wenn ich den Eigentümer auf einer Messe treffe, frage ich, ob er ihn an mich zurück verkaufen will, aber leider ist er zu glücklich und gibt ihn nicht mehr her.



**Welche Autos fahren Sie in Ihrer Freizeit?**

Wir haben mehrere Fahrzeuge, sowohl moderne PKW als auch Klassiker. In meiner freien Zeit und an Wochenenden fahre ich natürlich am liebsten Klassiker – und am allerliebsten Vorkriegsfahrzeuge. Dieses spartanische und sportliche Fahrgefühl ist nicht zu überbieten. Offen, mit Wind im Haar – allein der Ölgeruch in der Nase ist wie Parfüm für mich. Einst sagte man über mich: Schenke ihr lieber einen Kanister mit Benzin als eine Flasche Chanel, darüber freut sie sich mehr! Ich fahre sehr gerne Rallyes oder nehme an diversen anderen Autoevents teil. Besonders cool ist sicher mein Morgan Threewheeler. Kein Oldtimer, aber ein unglaublicher und schneller Fahrspaß, mit diesem ich auch schon viel privat gereist bin. Selbst nach Schottland bin ich mit ihm gefahren, ohne Verdeck und Heizung.

**Haben Sie ein Traumauto - ganz gleich zu welchem Preis?**

Jedes Auto hat seinen speziellen Charme! Doch mein Traum ist und bleibt ein Bugatti T35, ein Lamborghini 350 GT und ein Fiat 8V Supersonic. Meine Liebe für Vorkriegsfahrzeuge ist sehr groß und ein Bugatti wäre sicherlich die Nr. 1 auf meiner Wunschliste. Sicherlich bleibt es bei einem Traum; aber so lange man träumt, lebt man!

**Galerie**



































**Source URL:** <https://www.classicdriver.com/de/article/autos/diese-frau-bringt-derzeit-die-belgische-klassikerszene-fahrt>  
© Classic Driver. All rights reserved.