

CLASSIC DRIVER

Die Kunst des Automobilhandels ergründen mit Bastian Voigt

Lead

Im Lauf einer Dekade hat sich Bastian Voigt den Ruf als einer der am meisten angesehenen Klassikerspezialisten in Deutschland erworben. In 2017 gründete er seinen eigenen Handel und nutzt seine Expertise, seine Erfahrung und sein Netzwerk für die Bel Étage des Marktes. Rémi Dargegen hat ihn besucht.



Was sind Ihre frühesten Erinnerungen ans Auto?

Als ich noch sehr klein war, arbeitete mein Vater für eine Maschinenbau-Firma und war viel unterwegs. Zu meine frühesten Erinnerungen zählt, dass er aus England ein Modell im Maßstab 1:18 des Jaguar SS100 für mich mitbrachte und für meinen älteren Bruder einen Mercedes-Benz SSKL. Leider habe ich so viel mit dem Jaguar gespielt, dass er sich in seine Einzelteile auflöste.

Wie nahm Ihre Leidenschaft für Autos Fahrt auf?

Meine echte Leidenschaft begann, als mein Vater eine Zündapp KS600 von 1938 restaurierte. Es war diese Kombination aus Geschichte und Design, die mich fesselte. Ich erinnere mich gerne an die vielen Ausflüge auf dem Rücksitz dieser Maschine. Unzählige Stunden spielte ich mit meinen Modellautos und las in Büchern und Zeitschriften alles über Autos. Als ich älter wurde, ließ ich mir *keine* Gelegenheit entgehen, alles zu fahren, was greifbar war. Sei es ein Moped, ein Auto oder ein Traktor. Wenn ich unsere Autos sauber machen durfte, habe ich nie den Staubsauger auf die andere Seite bewegt, sondern stattdessen den Wagen umgeparkt. Auf einem Bauernhof aufzuwachsen, war da sehr praktisch und auch meine älteren Brüder hatten ihren Anteil, als sie z.B. mit einem BMW 1502 Rennen ums Haus fuhren. Mein Onkel übte auch einen großen Einfluss aus. Er hatte immer schöne Autos, die ich als Kind sehr bewunderte.



Was war Ihr allererstes Auto?

Mein erstes Auto war ein Volvo Amazon P121 von 1965. Weil ich den Fehler machte, gleich zu Beginn erst mal ein schlechtes Auto für kleines Geld zu kaufen, statt mehr Geld für ein gutes Exemplar auszugeben, konnte ich es nie wirklich genießen. Ein Crash in einen Zaun einen Tag nach dem Kauf, hat auch nicht wirklich geholfen. Mein zweites Auto kaufte ich dann wenige Tage später – ein knallroter Alfa Romeo 33 Sportwagon. Obwohl es kein besonders gutes Auto, war der Alfa hübsch, laut, schnell und machte Spaß. Mein nächster – echter – Klassiker war ein Ferrari 308 GTB. Ich kaufte ihn nachdem ich schon einige Jahre im Geschäft war und er bereitet mir noch heute viel Freude.

Wie kam es, dass Sie Autos zu Ihrem Beruf machten?

Wie viele von uns träumte auch ich davon, meinen Lebensunterhalt mit meiner Leidenschaft für Autos verdienen zu können. Im Jahr 2007, während meines Studiums, konnte ich ein sechsmonatiges Praktikum in der Kölner Zentrale von Ford Deutschland machen. Der Automarkt war auch das Thema meiner Diplomarbeit. Ford stellte damals niemand ein, aber ich wollte sowieso lieber für ein kleines Unternehmen nahe meinem Heimatort arbeiten. Nach meinem Diplom als Wirtschaftsjurist war ich auf Jobsuche und entdeckte eine anonymisierte Anzeige für einen Junior Business Manager bei einem Händler für klassische Autos. Es stellte sich heraus, dass es sich um Axel Schütte handelte. Ich sah einen Leichtbau-Mercedes-Benz mit Flügeltüren und einen roten Lamborghini Miura SV bei meinem ersten Vorstellungsgespräch – und es war um mich geschehen.



Sie arbeiteten einige Zeit mit einer der einflussreichsten Persönlichkeiten im Markt - Axel Schütte - zusammen. Was haben Sie von ihm gelernt?

Weil Axel Schütte einer der besten in diesem Geschäft ist, war die Chance, an seiner Seite zu arbeiten, etwas, wofür ich sehr dankbar bin. Ich wurde zunächst eingestellt, um rein im Büro zu arbeiten, aber schnell gehörte auch der Verkauf zu meinem Aufgabenfeld. Es braucht eine Weile, um diesen sehr speziellen Markt und seine Mechanismen zu verstehen, vor allem im oberen Segment, in dem sich Axel Schütte bewegt. Aber ich arbeitete hart und lernte unheimlich viel. Von Anfang an war ich von einigen der besten Autos der Welt umgeben und das war echt ein Genuss.

Was bewog Sie, Ihre eigene Firma zu gründen?

Nach acht Jahren erfolgreicher Zusammenarbeit fand ich Ende 2016, dass die Zeit reif war für eine Veränderung. Ich dachte über eine Reihe von Optionen nach und hatte auch eine Anzahl von verlockenden Angeboten, aber jedes hätte zur Folge gehabt, dass ich mit meiner Familie hätte umziehen müssen, und das wollte ich nicht. Ich war eigentlich immer offen für die Idee, selbständig zu arbeiten, zumal in meiner Familie viele Unternehmer sind, die mir als Vorbilder dienen. Eines Abends habe ich einen langen Spaziergang unternommen, um mir über meine Zukunft klar zu werden, als ich am Büro eines Immobilienmaklers vorbeikam. Da habe ich die Annonce für das Gebäude, in dem wir uns jetzt befinden, entdeckt. Nach einer Besichtigung war mir schnell klar, dass es perfekt geeignet ist und ich diese Chance nutzen sollte. Das war entscheidende letzte Impuls zur Gründung meiner eigenen Firma, die ich nie bereut habe.



Wie würden Sie Ihre Firmenphilosophie beschreiben?

Wir sind eine kleine, spezialisierte Boutique für großartige Automobile. Es ist meine Philosophie, meinen Kunden eine geradlinige, faire und angenehme Erfahrung anzubieten, wenn es darum geht, klassische Autos zu kaufen und verkaufen. Die Zeiten ändern sich und mit ihnen die Kundschaft. Ich kann ihnen meine umfassenden Kenntnisse des Marktes, mein Netzwerk und mein Wissen über Autos bieten. Dazu kommt noch die professionelle Unterstützung bei allen relevanten Themen rundherum. Wenn das alles perfekt zusammengreift, wird das Kaufen oder Verkaufen um einiges angenehmer und man vermeidet die negativen Erlebnisse, die einem das Hobby verderben können. Wir brennen für unsere Kunden, unsere Arbeit, für die Autos und den Service, den wir offerieren. Unsere überschaubare Größe schenkt uns auch die Freiheit, uns ganz auf den einzelnen Kunden zu fokussieren und uns die Zeit zu nehmen, die jede Transaktion fordert.



Sie bieten ein breites Angebot an Autos, das von Vorkriegs-Bentley bis zu künftigen Klassikern wie dem Wiesmann und dem Porsche 993 Turbo reicht. Wie

wählen Sie Ihren Bestand aus?

Wir verkaufen die Autos, die uns die Kunden in Kommission geben, allerdings nur, wenn sie auch unseren Qualitätsansprüchen genügen, zu unseren Vorstellungen passen und ein realistisches Preisschild besitzen. Unsere Bandbreite spiegelt meinen eigenen Autogesmack – mein Augenmerk liegt auf den Sportwagen, die von den 1950er Jahren bis zu den frühen 2000er Jahren von den großen europäischen Marken gefertigt wurden. Allerdings mag ich auch Vorkriegsmodelle, weswegen Sie auch einen klassischen Bentley bei uns entdecken können.

Das sind die Autos, von denen ich am meisten verstehe, zugleich erweitere ich konstant meinen Wissenstand. Über die Jahre habe ich die Palette erweitert, um auch moderne Sportwagen wie den Porsche 959 und Carrera GT sowie den Mercedes-Benz SLR McLaren anbieten zu können. Aber es bleibt auch immer Raum für ein eher unerwartetes Exemplar, das zunächst zum Bestand passen will. Beispielsweise der neue VW XL1 oder der hervorragend restaurierte 1967er Ford Mustang Fastback als Restomod. Fast alle meine Kunden sammeln mehr als ein Modell und eine Marke – und ich kann ihnen einen One-Stop-Service für die meisten Autos, die sie interessieren bieten.



Wie gewährleisten Sie die höchstmögliche Qualität?

Die Art, wie ich ein Auto auswähle, gleicht ein wenig dem Umgang mit einer Bilanz: Nachdem ich Stärken und Schwächen analysiert habe, sollte das Fahrzeug in Summe am oberen Ende der Skala angesiedelt sein. Die Kriterien ändern sich natürlich mit dem Auto, das man begutachtet. Ein Rennwagen wird wohl kaum eine fantastische Motorsportgeschichte besitzen und dabei komplett im Originalzustand geblieben sein. Genauso wenig gibt es auch keine London-Brighton Autos aus 1. Hand. Wenn wir zum Beispiel einen Porsche 911T offerieren, dann muss es sich entweder um ein großartiges Originalfahrzeug oder ein top restauriertes Fahrzeug handeln. Bieten wir eine einmalige Designstudie, dann ist sie trotz einer relativen mittelmäßigen Restaurierung immer noch interessant. Unsere Auswahl spiegelt diese Überlegungen und Bewertungen wider und bietet eine spannende Sammlung von Autos, die sich am oberen Ende besagter Bilanzauflistung bewegen. Das Tüpfelchen auf dem „i“ sind seltene Juwelen wie ein klassischer One-off-Bentley oder ein Porsche 959S.



Wie bewerten Sie die aktuelle Marktlage und welche Trends machen Sie für die Zukunft aus?

Vor ungefähr zwei Jahren kam das Wachstum allmählich zum Stillstand. Ein Prozess, den ich für normal und gesund halte. Die Dinge haben sich beruhigt: Manche Autos bleiben sehr stabil, bei anderen haben sich die Werte mal nach oben, mal nach unten bewegt. Zu unseren größten Herausforderungen gehört, dass viele Besitzer den Wert ihres Fahrzeugs immer noch mit jenen zu den Marktspitzenzeiten 2014 und 2015 und ähnlichen, unrealistisch eingepreisten Autos vergleichen. Das waren damals schon keine Durchschnittswerte, aber viele Leute dachten gleich, dass diese Schlagzeilenverkäufe die neue Norm abbildeten.

Ich denke, dass da gerade einige Trends entstehen. Qualität spielt inzwischen eine immer größere Rolle. Das heißt, der Abstand zwischen außergewöhnlichen Autos und jenen, die es nicht sind, wird immer größer werden. Zugleich werden Autos weniger als Investment, sondern wieder als Hobby gesehen werden. Das wiederum führt zu einer echten, starken Nachfrage nach guten „Drivern“ die vielleicht nicht immer im Spitzenzustand sind, aber gefahren werden können. Dass führt zu echtem Interesse und zu stabilen Preisen. Menschen kennen sich immer besser aus, sie machen ihre Hausaufgaben ehe sie ein Auto inspizieren, und sie sind anspruchsvoller. Jüngere Modelle werden mehr im Fokus stehen und – bis auf ein paar Ausnahmen – ältere werden aus der Mode geraten. Nostalgie ist ein wichtiger Faktor beim Autokauf. Aber auf lange Sicht werden sich die großen Fahrzeuge der Vor- und Nachkriegszeit gut entwickeln, genauso wie jene aus den besten historischen Rennserien wie die DTM und die Gruppe C.



Welches Auto verkörpert Ihrer Meinung nach den größten Klassiker überhaupt?

Für mich gibt es nicht das „Eine“ beste Auto von allen. Es gäbe so viele Kandidaten, aber sie sind alle so unterschiedlich und strahlen auf so vielfältige Art und Weise. Auf meiner Liste wären der Mercedes-Benz 710 SS „Caracciola“, Ferrari 375 MM Speciale „Ingrid Bergman“, Maserati 450S, Bentley 3.5 „Embircos“, Porsche 917, Lamborghini Countach „Periscopio“, Aston Martin DB4GT und der McLaren F1. Ich könnte ewig weiter aufzählen. Ich bin ein Glückspilz, dass ich viele dieser Autos auf der Liste verkaufen und selbst fahren konnte – dafür bin ich sehr dankbar.

Fotos: Rémi Dargen für Classic Driver © 2020

Galerie

