

# CLASSIC DRIVER

## Diese Sammlerautos und Motorräder bleiben nicht lange hinter Gittern

### Lead

Die Gründer von Car-ironics und Bike-ironics im englischen Oakham haben ihren Showroom zwar in einem alten Gefängnis eingerichtet. Doch lange auf ihre Freiheit warten müssen die begehrtesten Sportwagen und Motorräder meistens nicht.



Daniel Gannon und sein Vater Stephen haben ihr Unternehmen 2014 gestartet. Beide hatten ursprünglich eine Basis im Baugeschäft, aber ihre Leidenschaft für Autos und Motorräder gewann irgendwann die Oberhand. „Wie alle guten Ideen, wurde auch sie in einem Pub geboren. Der Name Car-ironics kam uns bei einem Pint Bier“, erzählt Daniel. „Daraus folgte, dass wir sagten, okay, wir haben zwei echte Alleinstellungsmerkmale. Wir sind zum einen kein Handel, der sich einfach auf Porsche, Ferrari und Lamborghini spezialisiert. Wir begeistern uns für wahrhafte Ikonen wie beispielsweise ein klassischer Fiat 500, ein Ford Capri Brooklands, ein Ferrari Testarossa oder auch ein McLaren F1. Wir haben diese Bandbreite, weil wir Petrolheads sind!“



Wenn man sich in diesem Showroom umsieht, kann man diese Aussage nur unterstreichen. Da steht ein Jaguar XK 120 Lightweight neben einem bedrohlich wirkenden BMW M4 GTS, hinter ihnen parkt ein *Low mileage*-Honda Integra Type-R, der viel Fahrspaß verspricht. Im Bestand ist immer viel Bewegung – seit unserem Fotoshooting haben viele der Autos und Bikes, die Sie hier sehen, Käufer gefunden. Jüngst hinzu gekommen sind ein atemberaubender 911 Turbo 2 3.3 in Rubinrot mit wenig gefahrenen Kilometern und ein Suffix D Range Rover von 1975. Wie sieht es bei den Motorrädern aus?



Als dritter im Bunde stieß Oliver Wood 2019 dazu: Eine große Leidenschaft für Bikes und eine lange Freundschaft mit Daniel führten zu einem Gespräch, als Oliver mit einem Freund den Showroom besuchte, um ihm den großartigen Bestand zu zeigen. „Ich brachte die Toys auf zwei Rädern in Mix“, sagte Oliver. „In 2019 hatte ich mich gerade aus einem Business verabschiedet. Ich plauderte mit Daniel, mit dem mich seit vielen, vielen Jahren eine Freundschaft verband, über meine nächsten Schritte. Ich wollte etwas machen und meine Leidenschaft so wie Daniel und Stephen in 2016 verwirklichen“, erzählte er.



„Von klein auf habe ich mich für zwei Räder begeistert, vor allem für diese schönen italienischen Damen, die wir hier verkaufen. Als Geschäftsgrundlage passen Speed, Evolution, die Richtung, die wir hier verfolgen zusammen mit den Möglichkeiten wie maßgemacht zu unseren Sammlern und Kunden.“



Es zieht mich magisch zu einer Honda Africa Twin und dann zur Ducati 750 F1 Laguna Seca. Beim Plaudern mit Oliver wird sofort klar, dass er von der beeindruckenden MV Agusta Superveloce Serie Oro schlichtweg hingerissen ist. Und wer kann es ihm verdenken? Dieses Bike ist ein Kunstwerk.



Aber hier geht es nicht einfach nur um ein Geschäft, es ist ein Lebensstil. Daniel nannte schon alles von für den Nürburgring vorbereitete BMW M3 bis zu Jaguar XK150 - und alle Epochen dazwischen - sein Eigen. „Die jüngste Anschaffung ist ein Lotus Exige 410 Sport, den ich noch nicht auf einer Rennstrecke ausprobieren konnte. Während der Lockdowns hatte ich keine Chance. Aber ja, ich bin schon sehr auf sein Potenzial sowohl auf dem Track wie auch auf das Openair-Feeling bei normalen Ausfahrten gespannt.“



Oliver ist auf einer Linie mit Daniel: „Ich leide an genau dem gleichen Problem wie Daniel, nämlich, dass etwas eingeliefert wird und man denkt, ja, ich muss das haben. Und dann muss man es einfach mal ausprobieren. Und damit ist die eigene Garage wie unser Showroom, Raritäten und ein paar seltene Kunstwerke, die ich fahren und genießen darf. Ein Privileg.“



In einigen Ecken lauern ein paar rennerprobte Porsche, zum Beispiel ein 996 GT3 American Le Mans-Exemplar und ein 964 Cup-Auto, die beide noch den Mix dieses Inventars würzen. Eine Entscheidung, die mir natürlich sehr gefällt. Denn wer mag keine rennbereiten Porsche?



Ich frage Oliver nach dem bemerkenswertesten Verkauf auf der Motorradseite des Handels. „Das ist für mich etwas, dass ich die Superleggera-Zwillinge nenne. Diese waren und sind auch immer noch der Gipfel von Ducatis Entwicklung des aktuellen Panigale Superbike. Superleggera 1 war eine Kombination aus Karbonfaser mit Magnesium. Bei Superleggera 2 dominierte die Karbonfaser komplett: Rahmen, Karosserie, Schwingarm, einfach alles. Wir fanden einen Sammler, der gerade Superleggera 3 bestellt hatte. Also hat er beide Exemplare von uns gekauft – damals unser größtes Geschäft für ein Paar Motorräder. Heute muss man knapp unter 100.000 Pfund für dieses Duo investieren.“



Wenn man bedenkt, dass es seit meinem Besuch viel Wechsel im Inventar gegeben hat, dann laufen die Geschäfte für die drei Enthusiasten offensichtlich bestens. Ihre Philosophie zieht besondere Kunden an, die keine eingeeingte Leidenschaft für Autos und Motorräder pflegen. Aber sie ruhen sich auch nicht auf den Lorbeeren des Erfolgs aus – das merke ich an den vielen Ideen, die während unserer Unterhaltung in die Runde geworfen werden. Leider darf ich Ihnen jetzt noch nicht alles verraten. Es gibt aber Überlegungen über einen größeren Standort in den nächsten zwölf Monaten und einen neuen Geschäftsbereich zu eröffnen, der bei der Restaurierung britischer Klassiker wie Jaguar unterstützt.



„Ich sehe, dass wir im Lauf der letzten sechs Monate einige sehr unterschiedliche strategische Beziehungen mit einigen Schlüsselpersonlichkeiten in dieser Industrie knüpfen konnten, die sich in wenigen Monaten am Markt zeigen werden. Auf dieser Grundlage bewegen wir uns immer stärker in den Bereich klassischer britischer Fahrzeuge wie beispielsweise Jaguar oder Jensen. Wir denken, dass wenn wir die Lieferkette bei den einzelnen Komponenten und Expertisefeldern aufgliedern, wir den Endkunden bis zu 50 Prozent der Kosten einsparen helfen und trotzdem noch ein kleines Projektmanagement-Honorar für uns generieren. Ich denke, wir wachsen organisch in Richtung Projektmanagement für Restaurierungen, um Sammlern zu helfen, ihre Autos kosteneffektiver und optimierter zu pflegen.“ Das sagt Daniel, dessen Vater eben die Restaurierung epischen Ausmaßes eines Jaguar MKII abgeschlossen. Es war für das Trio eine riesige Lernkurve und zugleich eine Entdeckungsreise zu neuen Ufern.



Was für ein wundervoller Tag über Autos und Bikes zu plaudern und dabei einige der verborgenen Juwelen besser kennenzulernen, die in diesem Business gelagert sind. Ich wurde eingeladen, beim nächsten Mal gleich meinen Motorradhelm dabei zu haben, aber das könnte ein richtig teurer Ausflug werden. Es sei denn, Classic Driver erlaubt mir, unsere Firmenkreditkarte einzustecken. Wenn man sich für etwas so Bedeutungsvolles wie ein Auto oder ein Motorrad entscheidet, dann ist die Wahl des Verkäufers enorm wichtig. Bei Car- und Bike-Iconics weiß ich, dass es leidenschaftlich engagierte Menschen sind, die ihren Beruf lieben.







































