

CLASSIC DRIVER

Wir sprachen mit Frank Jacob von Springbok Sportwagen über historischen Rennsport und Trends im Sammlermarkt

Lead

Frank Jacob ist mit seinem Unternehmen Springbok Sportwagen seit nun fast 30 Jahren in der Sammlerszene vertreten. Wir trafen uns mit dem Ex-Rechtsanwalt um zu erfahren, warum er sein Hobby zum Beruf machte und wohin sich der Markt für Sammlerfahrzeuge seiner Meinung nach künftig entwickeln wird.



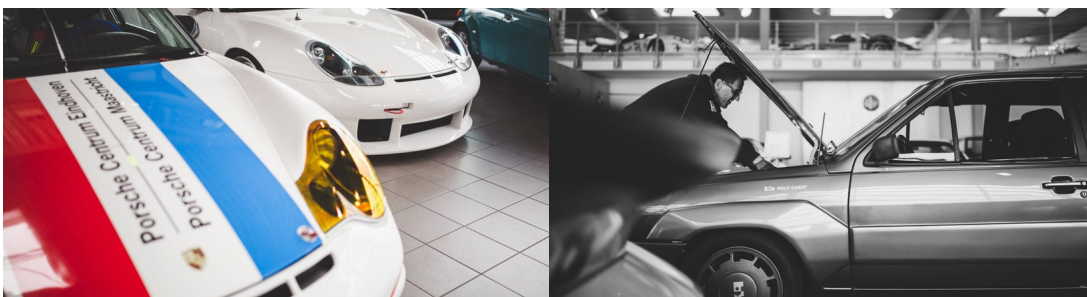
Was sind Ihre frühesten automobilen Erinnerungen?

Meine früheste automobiler Begegnung fand bereits eine Woche nach meiner Geburt statt: Mein Vater holte mich mit seinem BMW 501 „Barockengel“ vom Krankenhaus ab, aber daran kann ich mich natürlich nicht mehr erinnern. Zehn Jahre später, in den frühen 70er Jahren, ging er mit zwei österreichischen Partnern ein Joint-venture im Holzhandel ein. Einer von ihnen war ein recht erfolgreicher Rallyefahrer und beide fuhren Porsche F-Modelle, ein frühes 911 T Coupé in orange und einen 2.7 RS in gelb. Für mich, der ich auf dem Land aufgewachsen bin, war es ein Traum, diese beiden 911er vor unserem Büro und Haus parken zu sehen. Oft saß ich nach der Schule auf dem Beifahrersitz des 2.7 RS, wenn der Rallyepilot Termine in der Nähe hatte.



Sie sind gelernter Jurist - können Sie uns sagen, wie Sie zur Gründung von Springbok Sportwagen gekommen sind?

Schon während meines Studiums in Hamburg Ende der 1980er-Jahre hatte ich ein paar Autos aus den USA importiert, um sie während des Semesters zu verkaufen. Später, als ich in einer Anwaltskanzlei arbeitete, habe ich nebenbei einen kleinen Autohandel betrieben. Ich sehnte mich immer nach dem Ende des Arbeitstages, damit ich mich auf die Autos konzentrieren konnte. Nach fünf Jahren beschloss ich, den Job in der Kanzlei aufzugeben und mein Nebengeschäft zum Hauptberuf zu machen. Heute, fast 30 Jahre später, bin ich sicher, dass dies die richtige Entscheidung war.



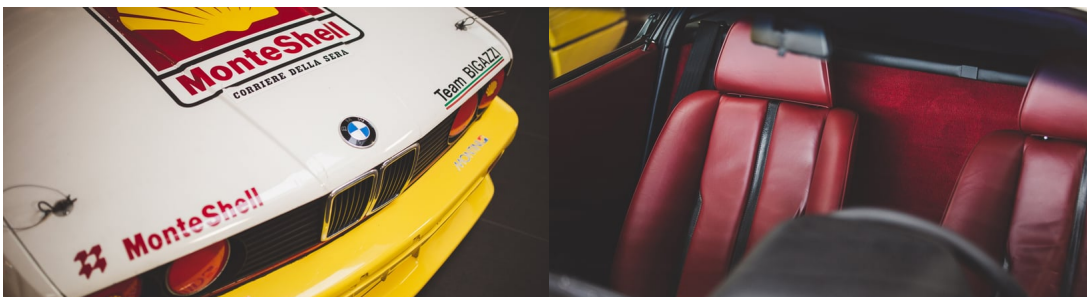
Sie haben sich zunächst auf Porsche 911 spezialisiert, wollten sich aber schon bald von der Masse abheben. Wie würden Sie die Philosophie von Springbok Sportwagen heute beschreiben?

Ein Porsche 911 ist ein fantastischer Sportwagen, aber es gibt so viele andere Sport- und Rennwagen, die ich interessant fand und an denen ich auch arbeiten wollte. Es ist ein Geschenk, sich auf die Autos fokussieren zu können, die man liebt. Glücklicherweise gab es immer andere, die die gleichen Autos wie ich liebten, was meine Arbeit erleichterte. Heute versuchen wir bei Springbok, eine interessante Mischung aus hochklassigen Sport- und Rennwagen zu präsentieren, die man nicht überall finden kann.



Halten Sie es für wichtig, sich selbst in der historischen Rennszene zu engagieren?

Für mich und mein Geschäft ist es extrem wichtig, im historischen Rennsport involviert zu sein. Viele meiner treuesten und langjährigsten Kunden habe ich auf der Rennstrecke kennengelernt. In einigen Fällen führten solche Erst-Kontakte sogar zum Kauf von Kollektionen. Ganz klar, ohne den Rennsport hätte ich diese begeisterten Rennfahrer und Car guys nie kennengelernt; ich hätte eine Menge interessanter Autos und manchen Geschäftsabschluss verloren.



Was sind Ihre schönsten Erinnerungen an historische Rennmeetings?

Es ist immer fantastisch, ein Rennen zu gewinnen und auf dem Podium zu stehen! Aber noch fantastischer ist es, eine Meisterschaft zu gewinnen, und das ist mir in meinem Leben schon zweimal gelungen. Im Jahr 1995 gewann ich die „German Open“ in einem Formel Ford McNamara 1600 und 2008 die „GT 90s Revival Series“ in meiner Chrysler Viper GTS. Erwähnenswert ist auch der 6. Platz in der Gesamtwertung der diesjährigen Le Mans Classic in meinem kleinen Lola T210.



An welches Auto, das Sie verkauft haben, erinnern Sie sich am meisten?

Da wir nun seit fast 30 Jahren im Geschäft sind und in dieser Zeit fast 2000 Autos verkauft haben, ist es sehr schwierig, ein einziges Auto herauszuheben. Wir haben so viele besondere Porsche verkauft, wie einen 993 GT1, drei 968 Turbo S, einen 968 Turbo RS, drei 964 Lightweight und viele mehr. Da wir auch viele spezielle Ferrari verkauft haben, wie einige F40 und Ferrari-Rennwagen, gibt es ein paar, die ich nicht vergessen werde. Im Jahr 2008 verkauften wir den Pilot Ferrari F40 LM, der im Februar 2019 in Paris versteigert wurde, und 2009 einen der originalen Lancia Stratos „Chequered Flag“ Rallye-Wagen. Der Saleen S7 R GT1, den ich in diesem Jahr auch bei Le Mans Classic gefahren bin, ist auch eines der speziellsten Autos, mit denen ich je zu tun hatte.



2019 haben Sie bei Classic Driver drei außergewöhnliche Autos des Tuners Buchmann präsentiert. Ist es für Sie wichtig, auf diese Weise Marktnischen zu füllen?

Es gibt so viele interessante Themen, dass es immer möglich ist, eine Nische zu finden, etwas über sie zu erfahren und unsere Kunden zu inspirieren, mitzumachen. Im Moment sind wir aber so besessen von straßenzugelassenen ‚paint-to-sample‘-Sportwagen und GT1-Modellen, dass wir kaum Zeit haben, nach weiteren Nischen zu suchen. Ab und zu finden wir sie jedoch, dann eher zufällig.



Könnten Sie den aktuellen Stand des Marktes für Sammlerfahrzeuge zusammenfassen und was erwarten Sie für die Zukunft?

Im Moment erleben wir einen sehr unsicheren Markt. Die Nachfrage von europäischen Käufern ist etwas gesunken. Viele Enthusiasten sind immer noch an besonderen Autos interessiert, tun sich aber schwer, Entscheidungen zu treffen. Auf der anderen Seite gibt es eine große Nachfrage aus den USA und Kanada. Dortige Kunden erhalten wegen der Schwäche des Euro einen großen Rabatt und kaufen viele interessante Ferrari, Porsche und Rennwagen. Da ich seit 30 Jahren in diesem Geschäft tätig bin, habe ich gelernt, dass sich der Markt immer ändert, und ich bin sicher, dass die europäischen Käufer bald wieder aktiver und entschlossener werden.

Wie wird der Sammlermarkt Ihrer Meinung nach in Zukunft durch die wachsende Nachfrage nach jüngeren Autos beeinflusst werden, und wie werden Sie sich darauf einstellen?

Die Nachfrage nach jüngeren Autos, insbesondere nach Hochleistungs-Modellen und Supersportwagen, nimmt stetig zu. Ich denke, dass dieser Trend auf jeden Fall anhalten wird. Selbst die Interessen der älteren Kunden ändern sich, sie kaufen jetzt auch vermehrt modernere Autos. Für mich ist das ein fantastischer Trend, denn diese Fahrzeuge sind genau die, die mich interessieren. Und ich bin mir sicher, dass mich dieses Thema bis zum Ende meines Berufslebens beschäftigen wird.



Unabhängig vom Preis: Was ist Ihr persönlicher Traumwagen?

Es gibt da einen, hinter dem ich schon seit sehr langer Zeit her bin, aber nie besessen haben: ein Lola T70 Mk 3B Coupé. Ich bin mir noch nicht einmal sicher, ob ich jetzt noch

einen haben wollte, aber er ist für mich das Symbol eines Traumwagens.

Und was fahren Sie am Wochenende?

Wenn wir nicht gerade Rennen fahren, bevorzuge ich ein kleineres und aktiveres Auto für die Straße. Diesen Sommer bin ich hauptsächlich ein modernes Modell gefahren, einen Porsche Boxster 718 Spyder in der paint-to-sample-Lackierung steingrau, der wirklich Spaß macht.

Fotos von Mathieu Bonnevie

[VIEW DEALER STOCK](#)

Galerie

