

# CLASSIC DRIVER

## Bei B.I. Collection finden Luxus, Design, Kunst und Automobile zusammen

### Lead

B.I. Collection deckt nahezu alle Bedürfnisse von Autosammlern ab. Von der Beratung über die Beschaffung exquisiter Automobile bis hin zur Einlagerung derselben haben die Schweizer alles im Angebot. Im folgenden Interview wollten wir erfahren, was eines der besten Autohäuser der Welt antreibt.



**B.I. Collection wurde vom renommierten Schweizer Unternehmer Beat Imwinkelried als „Concept Store“ für hochwertige und limitierte Sammlerfahrzeuge gegründet. Bitte erzählen Sie uns mehr über Ihre Vision und was unterscheidet Sie von anderen Händlern? Ihr Firmenmotto lautet „strukturiert unvernünftig“ - was verbirgt sich dahinter?**

Dieses Motto bezieht sich auf das Konzept der Sammlungen. Kollektionen entstehen oft unbewusst, aus Leidenschaft und ohne explizite Absichten. Diese organische Entwicklung hat ihren Reiz. Ist es nicht wunderbar, dass sich nicht alles im Leben an rationale Strukturen halten muss? Je größer eine Sammlung wird, desto stärker wird der Drang, Logik und Struktur einzuführen. Die Ansammlung von Autos wird dann zu einer akribisch organisierten Sammlung. Unser Ziel ist es, unseren Kunden dabei zu helfen, diese „strukturierte Unvernunft“ anzunehmen.





**Welche Automarken vertreten Sie? Und welche Art von Fahrzeugen kann man in Ihrem Showroom erwarten?**

In Niederwil St. Gallen finden Sie nicht unbedingt bestimmte Marken, sondern Autos, die wir für exklusiv und sammelwürdig halten. Wir sind jedoch ein autorisierter Aston Martin Service Partner und ein Vertreter von Zagato und De Tomaso.

**B.I. Collection vertritt nicht nur einige der größten Luxusautohersteller, sondern auch kleine Nischen- und Liebhabermarken wie De Tomaso, Manifattura Automobili Torino und Zagato. Was bieten diese Boutiquemarken, was die großen Hersteller nicht können?**

Eine exquisite Auswahl an seltenen Fahrzeugen, die in begrenzter Stückzahl hergestellt werden. Darüber hinaus eröffnen sie ihren Kunden die Möglichkeit, ihre eigenen Fahrzeuge nach Maß zu entwerfen und zu bauen, die dann den Status von „Unikaten“ oder „One-offs“ erfüllen. Die Kundschaft setzt sich aus echten Enthusiasten zusammen.



**Stimmt es, dass Sie drei von den fünf jemals gebauten Zagato Mostro Barchettas verkauft haben?**

Normalerweise sind wir bei solchen Zahlen sehr diskret. Sagen wir mal, dass ich Ihrer Aussage nicht widerspreche.

**Sie bieten auch die bemerkenswerten (und atemberaubend teuren) Continuation Cars von Aston Martin an. Was macht diese modernen Klassiker für Sie und Ihre Kunden so reizvoll?**

Sie schaffen die Möglichkeit, ein historisches Modell in quasi fabrikneuem Zustand zu besitzen. Entwickelt und hergestellt vom Originalhersteller (OEM).



**Welche neuen Sportwagen haben Sie in den letzten fünf Jahren am meisten beeindruckt? Und welche haben das Zeug, künftige Klassiker zu werden?**

Die Antwort auf diese Frage ist sowohl kompliziert als auch sehr subjektiv. Dennoch würde ich Modelle wie den Ferrari Daytona SP3, den Bugatti Chiron, den Aston Martin Valkyrie und den De Tomaso P72 hervorheben.

**Unter den Autos, die über Classic Driver zum Verkauf angeboten werden, befindet sich auch der mehr als seltene Ferrari 599 Nibbio Zagato. Können Sie uns ein wenig mehr über dieses ungewöhnliche Auto verraten?**

Unter der Bezeichnung 599 GTZ Nibbio konnten Kunden zwischen einer Coupé- und einer Spyder-Karosserie für ihren Ferrari mit Zagato-Karosserie wählen. Das markante

Design kombiniert harmonisch eine abgerundete, skulpturale Frontpartie mit einem scharfen, kantigen Heck – ein Heck, das sich vom 575 GTZ unterscheidet, aber unverkennbar Zagato ist.



**Wer B.I. Collection online oder in einem der Ausstellungsräume besucht, fühlt sich eher wie in einer Luxusboutique oder einem Design-Showroom als in einem Autohaus. Werden die Grenzen zwischen den Welten der Autos, des Designs, des Luxus-Lifestyles und der Kunst bald verschwinden?**

An unserem Standort in Niederwil gehen wir bewusst über die Konventionen eines typischen Autohauses hinaus. Wir wollen eine Welt schaffen, in der Luxus, Design, Kunst und Automobile auf spielerische Art und Weise nahtlos ineinander übergehen. Was wir in unserem Magazin „THE COLLECTIVE“ präsentieren, soll in diesem dreidimensionalen Raum gelebt werden.

**Wir wissen, dass Sie zur Diskretion verpflichtet sind, aber können Sie uns etwas mehr über Ihre Kunden verraten? Wer ist Ihr archetypischer Kunde?**

Im Wesentlichen bedienen wir drei Kundensegmente: Lifestyle-Kunden, Aficionados und Sammler. Jedes dieser Segmente hat seine eigenen Bedürfnisse. Für unsere Sammlerkundschaft fungieren wir fast wie ein Familienbüro für ihre Automobile.



**Sie bieten nicht nur Autos zum Verkauf an, sondern Sie beraten Ihre Kunden auch in Fragen des Aufbaus einer Sammlung und der Strategie. Wie funktioniert das?**

Dies zu erläutern, würde eine ausführliche Antwort erfordern. Wir bieten jedoch einen Leitfaden für die Einrichtung, Konsolidierung und Verwaltung von Sammlungen, einschließlich Überlegungen zu Altbeständen.

**B.I. Collection hat auch ein hochwertiges Lager in St. Gallen an. Welche Dienstleistungen bietet es?**

Natürlich bieten wir zunächst einmal konventionelle Lagerungsdienste an. Darüber hinaus können wir dank unseres sauerstoffreduzierten Lagers günstige Versicherungspakete für Fahrzeuge im Wert von über einer Million Euro anbieten. Und schließlich ist eine umfassende technische Unterstützung ein fester Bestandteil unseres Angebots.



**Gibt es neue Trends in der Welt der Sammlerautos, die Sie derzeit sehen? Wie sieht die Zukunft des Classic Cars aus?**

Einigen Experten zufolge könnte der Markt mit einem Überangebot zu kämpfen haben. Ältere Sammler, vor allem aus der Generation der Babyboomer, trennen sich mit zunehmendem Alter von ganzen Sammlungen. Ob die neue Generation jüngerer Sammler die gleiche Begeisterung für ähnliche Klassiker teilt oder modernere Fahrzeuge aus den 1990er- und 2000er-Jahren bevorzugt, bleibt ungewiss. Zur Lösung dieses Problems sind möglicherweise zusätzliche Beratungen erforderlich. Klassiker einfach zu versteigern, mag einfach sein, aber für bestimmte Segmente bringt es möglicherweise nicht die gewünschten Erträge.

[HÄNDLER ANSEHEN](#)

**Galerie**











































