

«Eine Rarität darf Patina haben»

■ War 2001 ein erfolgreiches Oldtimer-Auktionsjahr?

Kidston: Ja, das war es. Es war vielleicht etwas weniger erfolgreich als die Jahre 2000 und 1999, doch wurde eine Anzahl Rekordpreise bei Auktionen rund um die Welt erzielt, und dieser Trend setzt sich fort. Vor allem werden jetzt originalgemäss erhaltene Wagen noch höher geschätzt als in den vorangegangenen Jahren, während sich «middle-of-the-road-cars» – also nicht als besonders rar eingestufte Modelle – etwas schwieriger verkaufen lassen.

Schmidlin: Es war insofern erfolgreich, als unsere traditionellen Auktionen im Frühling und Spätherbst auch im vergangenen Jahr grossen Anklang gefunden haben. Diese Versteigerungen bieten den Vorteil, dass jedermann in unserem breit gefächerten Angebot von jeweils über hundert Fahrzeugen auf seine Rechnung kommen kann. Wir verkaufen in der Regel zwischen 55 und 75% der ausgerufenen Wagen, was beweist, dass unser Konzept aufgeht.

■ Was waren für Sie die Spitzenresultate 2001?

Kidston: Der Bugatti Typ 57 S, den wir in den USA für nahezu 2 Mio \$ verkauften. Einen weiteren Höhepunkt brachte der Ferrari Superamerica, der in Monte Carlo 4,8 Mio F (1,2 Mio Fr.) erbrachte, ebenfalls ein sehr originales Fahrzeug, das während 40 Jahren im gleichen Besitz stand.

Schmidlin: Nicht als die Toppreise, sondern als Überraschungsergebnisse gesehen waren es die 57 000 Fr. für einen E-Type V12 Roadster, die 31 000 Fr. für einen Alpine A 110, die 100 000 Fr. für einen Auburn Speedster 1936 mit «falschem» Motor, die 44 000 Fr. für einen Ferrari 308 GTSi oder auch die 21 000 Fr. für einen DS 23. Ferner waren auch die 35 000 Fr. für einen MB 230 SL und die 47 000 Fr. für einen Alvis TC 108 unerwartet hoch (jeweils ohne Kommission).

■ Werden die Preisunterschiede zwischen Raritäten und weniger gesuchten Sammelstücken weiterhin grösser werden?

Kidston: Ja. Die Preisdifferenz zwischen sehr speziellen Wagen und Durchschnittsautos wird laufend grösser. Daher rate ich jedermann, der eine Sammlung durchschnittlicher Fahrzeuge besitzt und um ein Niveau aufstocken will, diesen Schritt eher früher als später vollziehen.

Schmidlin: Ich habe im Verlaufe der vergangenen Jahre festgestellt, dass wirklich exklusive Fahrzeuge ihren Preis sehr gut halten, ja dieser sogar wieder im Steigen begriffen ist, und ich glaube schon, dass dieser Trend anhält. Ich hoffe aber, dass sich die Schere nicht zu weit öffnet.

■ In welchen Fahrzeugkategorien und Altersklassen sehen Sie noch günstige Einstiegsmöglichkeiten?

Kidston: Ich denke, bei den Vorkriegswagen dürfte es schwierig sein, noch günstige Sammelstücke zu finden. Doch bieten sich heute Wagen der 70er- und auch noch der 60er-Jahre an, die gute Aussicht haben, künftig zu gesuchten Sammelstücken zu avancieren.

Schmidlin: Dazu zähle ich – sagen wir einmal – historisch nicht so wertvolle Vorkriegsklassiker. Vorgangene Auktionen haben gezeigt, dass solche Fahrzeuge wirklich preiswert zu haben waren. Hinzu kommt ein breites Spektrum von Autos aus den 70er-Jahren.

In der Schweiz werden seit einigen Jahren regelmässig vier Auktionen durchgeführt: Einerseits durch Bonhams die Genfer Salonauktion im März und die Ferrari-Auktion von Ende Jahr in Gstaad, andererseits durch die Oldtimer-Galerie die Frühlings- und die Herbstauktion in Toffen BE. Die «Automobil Revue» hat den beiden Chefs dieser Auktionsfirmen identische Fragen gestellt.

«Der Grossteil der Interessenten kauft ein Liebhaberstück auch mit den Augen»



Reinhard Schmidlin, Jahrgang 1955, ist dipl. Kaufmann HKG. Er war in der Treuhand- und Architekturbranche, in der Vermögensverwaltung und Unterhaltungselektronik tätig, bevor er im Jahre 1983 die Oldtimer-Galerie Toffen (im Gürbetal, zwischen Bern und Thun) gründete. Dieses Unternehmen hat sich inzwischen trotz seinem ländlichen Standort einen internationalen Ruf gesichert. Permanent werden rund 100 Oldtimer und Liebhaberwagen auf 3000 m² Ausstellfläche gezeigt. Vor den Auktionen werden 14 Tage Vorbereitungszeit mit der Möglichkeit von Probefahrten geboten.



Nächste Auktionen: 27. April und 30. November
Aufgeld auf den Zuschlagspreis: 12% (inkl. MWSt.)

Adressen: Gürbestrasse 1, 3125 Toffen; Tel. 031 819 61 61; Fax 031 819 37 47; E-Mail oldtimergalerie@bluewin.ch; Internet http://www.oldtimergalerie.ch

Ein Tip von Schmidlin: Jensen Interceptor (1966–1990); dieses englische Liebhaberstück mit der markanten Glaskuppel als Heckklappe wird von einem potenten Chrysler-V8 angetrieben.

«In allen Classic-car-Auktionen überall auf der Welt wird ohne Garantie versteigert»



Simon Kidston, Jahrgang 1965, ist Präsident von Bonhams Europe in Genf. Diese Firma war aus der Fusion der auf Oldtimer ausgerichteten Londoner Firma Brooks mit weiteren Auktionshäusern entstanden. Kidstons Onkel Glen war 1930 als «Bentley Boy» Sieger bei den 24 Stunden von Le Mans, während sein Vater Home nach dem Zweiten Weltkrieg Bugatti-Sammler wurde. Für Simon Kidston stand schon an der Uni fest, dass er sich beruflich mit Oldtimern befassen würde. Er hat an diversen grossen Anlässen für historische Wettbewerbsfahrzeuge teilgenommen.

Nächste Auktion: 11. März im Palexpo (während Genfer Salon)

Aufgeld: 16% für die ersten 70 000 Fr. + 11% für den darüber liegenden Preis (+ MWSt.)

Adressen: Bonhams Europe SA, 10 rue Blavignac, 1227 Carrouge GE; Tel. 022 300 31 60, Fax -3035; www.bonhams.com.



Der Tip von Kidston: Ferrari 512 Berlinetta Boxer (1974–1984); dieses Exemplar wurde auf der Ferrari-Auktion in Gstaad Ende 2001 für brutto Fr. 116 720.– zugeschlagen, Schätzwert Fr. 70 000–100 000.–.

Beispiel oder ein früher Lamborghini Countach. In den 70er-Jahren hatte jedes Kind von einem Boxer oder Countach geträumt, und sind sie einmal vermögend geworden, so werden manche unter ihnen ihr damaliges Traumauto kaufen wollen!

Schmidlin: Derzeit gibt es etliche Modelle, die ich als unterbewertet betrachte, und zwar gerade auch in den noch erschwinglichen Preisklassen. Zu nennen sind da etwa Jensen Interceptor, Ferrari 365 GTC/4, Rolls-Royce Silver Shadow, BMW 3.0 CS(i), aber auch die Austin-Healey und generell Amerikaner Wagen.

■ Gibt es andererseits Modelle, die man momentan als überbewertet bezeichnen muss?

Kidston: Da gibt es zum Beispiel einige Maserati-Rennwagen, die äusserst teuer geworden sind, und es gibt sogar einige Ferrari, bei denen man sich fragt, ob sie überbewertet oder ihre Alternativen unterbewertet sind. So ist zum Beispiel nicht erklärbar, warum der 250 GT SWB vier- oder gar fünfmal teurer gehandelt wird als ein 275 GTB. Es gibt also einige Marktdiskrepanzen, die zu einer Aufwertung gewisser Modelle führen wird.

Schmidlin: Meines Wissens nicht.

■ Originalgemäss erhaltene und gepflegte – also noch nicht restaurierte – Sammelstücke scheinen mehr und mehr an Interesse und Wert zu gewinnen. Wann sollte man auf eine Restaurierung verzichten?

Kidston: Eine sehr oft Fraue!

tauriert werden, und wann sollte man ihn in seinem Zustand belassen? Handelt es sich beispielsweise um einen Rennwagen, so ist Patina durchaus willkommen, weil man mit ihm nicht nur ein bestimmtes Modell, sondern auch seine Geschichte kauft. Geht es um einen Vorkriegs-Rennwagen, so wird man Investitionen für eine Restaurierung erst recht vermeiden, und dies selbst bei schlechtem Zustand.

Wenn es sich aber um ein Strassenfahrzeug handelt, so sind die Argumente für eine Restaurierung weit stärker. In der Regel wird vorgezogen, Strassenwagen in einem möglichst guten und Rennwagen in möglichst originalen Zustand zu erhalten. Doch die erwähnten Bugatti 57 S und Ferrari Superamerica sind gute Beispiele für Strassenfahrzeuge, die, originalgemäss erhalten, einen sehr hohen Wert erreicht haben. So lange ein Wagen gebrauchstüchtig und vernünftig repräsentativ erhalten ist, sollte man unnötige Restaurierungen vermeiden.

Schmidlin: Dies ist eine Frage des allgemeinen Zustandes. Wenn sich ein Fahrzeug in wirklich präsentablen, charaktervollem Originalzustand mit entsprechender Patina befindet und technisch in Ordnung ist, dann würde ich auf jeden Fall auf eine Restaurierung verzichten. Dies besonders, wenn die Karosserie noch gut erhalten und nicht verrostet ist.

■ Jedenfalls scheint es schwieriger zu sein, die hohen Kosten für eine Totalrestaurierung im Falle

wollen. Sie wollen entweder ein absolut perfektes oder ein total originalgemässes Sammelstück besitzen. Ein Wagen, der mit einigem Aufwand etwas verbessert wurde, ohne wirklich restauriert oder gänzlich original erhalten zu sein, liegt zwischen diesen Extremen. So wird er weder von einem Käufer, der ein Auto im Concours-fähigen Zustand sucht, noch von einem auf «unberührte» Originalwagen ausgerichteten Sammler begehrt. Mitunter ist es besser, ein zur Gänze restauriertes Fahrzeug anzubieten, das dann auch zu einem guten Preis seinen Käufer findet.

Schmidlin: In den meisten Fällen ist dies ganz bestimmt so. Ich befürworte grundsätzlich Investitionen, die den technisch einwandfreien Zustand eines Fahrzeuges gewährleisten. Optische Aspekte kommen für mich erst an zweiter Stelle. Aber natürlich gehen die Meinungen diesbezüglich stark auseinander, denn der grössere Teil der Interessenten kauft sein Liebhaberstück letztlich auch mit den Augen.

■ Nach welchem Modus beurteilen Sie ein Fahrzeug, das zur Auktion angemeldet wird?

Kidston: Der wichtigste Punkt ist das Verhältnis von Qualität und Preis. Das heisst, ein Auto muss «good value for money» (guten Gegenwert für den Preis) verkörpern. Zudem muss es sich um ein attraktives Modell handeln. Wir machen nicht mit, wenn jemand für ein noch in zahlreichen Exemplaren verfügbares Modell ein allzu hohes Preislimit ansetzen will. Selbst

Aber selbst dann werden wir ein solches Auto nicht um jeden Preis in die Auktion nehmen.

Schmidlin: Im Vordergrund steht ganz bestimmt das Preis-Leistungs-Verhältnis. Der Ertrag, wie ihn sich der Verkäufer vorstellt, muss in einer vertretbaren, dem Markt entsprechenden Spanne liegen. Wir sprechen ja von Schätzpreisen und Bandbreiten, und in diesem Bereich muss sich der erhoffte Preis – zumindest theoretisch – bewegen.

■ Wie stellt sich Ihre Haftung und jene des Vorbesitzers bei versteckten Mängeln?

Kidston: Nun, in allen Classic-car-Auktionen überall auf der Welt wird ohne Garantie versteigert. Es ist für die Versteigerungsfirma äusserst schwierig, über jeden einzelnen Wagen genaue Recherchen anzustellen. Dazu würde die Zeit nicht reichen. Andererseits hat ein Auktionshaus auf seinen Ruf zu achten und wird daher die Fahrzeuge und ihren Zustand möglichst detailgenau im Katalog auführen.

Schmidlin: Wir bieten die Fahrzeuge an den Auktionen auf Grund der Angaben der Besitzer an und schliessen grundsätzlich in unseren Auktionsbedingungen eine Gewährleistung für allfällige Mängel aus. Das heisst aber nicht, dass wir in Fällen, wo sich ein Mangel zeigt, völlig passiv reagieren. Da wurde in der Vergangenheit stets eine gütliche Regelung gefunden, indem alle Seiten zum Einlenken bereit waren.

■ Kommt es vor, dass Sie ein

nen Auktionsfirmen Autos zurücknehmen müssen.

Schmidlin: Nicht müssen, aber es kann sein, dass man vielleicht aus geschäftspolitischen Gründen eine solche Lösung in Erwägung zieht.

■ Welchen Stellenwert hat für Sie der zweimal jährlich erscheinende Interclassic-Turif von Eurotax?

Kidston: Bei allem Respekt für die Eurotax-Leute muss ich sagen, dass solche Wertkataloge meist unzuverlässig sind. So etwa weisen Käufer darauf hin, dass ein bestimmtes Modell in einem dieser Marktberichte mit einem tieferen Wert aufgeführt ist, während Verkäufer genauso nachweisen wollen, dass ein höherer Wert verzeichnet sei.

Schmidlin: Für uns ist er eine Orientierungshilfe, wenn wir uns im Tagesgeschäft bezüglich einer bestimmten Marke oder Modellreihe etwas desorientiert fühlen.

■ In welchen Ländern gibts für die Oldtimer-Zulassung am ehesten Probleme?

Kidston: Also in der Schweiz zum Beispiel ist es nicht einfach. In den USA ebenfalls nicht. In England ist es hingegen sehr leicht und in Deutschland vergleichsweise leicht. Italien – als weiteres Beispiel – mag irgendwo in der Mitte liegen.

Schmidlin: Jedes Land hat seine Eigenarten, was allfällige administrative oder technische Probleme betrifft. In der Schweiz bestehen sehr hohe Qualitätsanforderungen; sie zählt zu jenen Ländern, in denen ein von Amts wegen überprüfetes Fahrzeug hält, was es verspricht. Die Kriterien sind in der Schweiz eher strenger als in den benachbarten Ländern.

■ Was unterscheidet einen echten Liebhaber von einem reinen Spekulanten?

Kidston: Ein reiner Spekulant zeigt keine Passion für das erworbene Fahrzeug. Er kauft es nach rein wirtschaftlichen Gesichtspunkten und lässt sich von seinem Verstand und nicht von seinem Herzen leiten. Der Enthusiast kauft, weil er ein bestimmtes Auto liebt. Gleichzeitig möchte aber selbst ein Fan kein Geld verlieren; doch er ist bereit, für den Unterhalt seines Liebhaberstückes Kosten in Kauf zu nehmen. Enthusiasten tendieren auch dazu, ihre Oldtimer länger zu behalten.

Schmidlin: Ich meine, dass in der heutigen Zeit das Wort Spekulant fehl am Platz ist. Wir haben es jetzt in erster Linie mit Liebhabern zu tun, die sich aus emotionalen oder familienschichtlichen Gründen für ein bestimmtes Modell entscheiden. Wenn die angenehme Begleiter-scheinung hinzu kommt, dass ein Auto seinen Wert nicht nur hält, sondern steigert, so wird auch ein Fan nichts dagegen haben.

■ Welches sind ihre persönlichen Traumautos?

Kidston: Dazu zähle ich den Rudolf-Uhlenhaut-Mercedes-Benz 300 SLR Coupé, ein Fahrzeug, das für Rennen gebaut wurde, aber nie zum Einsatz kam. Es besitzt das Aussehen, den Sound und die Exklusivität in einer Kombination, wie man sie sich nur wünschen kann. Auf einem etwas bescheideneren Niveau habe ich eine Schwäche für den Lamborghini Miura, wie ich ihn schon besitzen und hoch geschätzt habe.

Schmidlin: Eines meiner Traumautos ist der Ferrari 250 GT SWB. Aber es gibt noch weite-