

Classic Cars als Wertanlage



Von **Dr. Elmar Wiederin**, Senior Partner bei Kaiser Partner und Trustee von The Classic Car Trust

Klassische Automobile werden oft als «Toys for big boys» bezeichnet. Die Werte für diese «Spielzeuge» sind allerdings in den letzten 10 bis 15 Jahren so stark gestiegen, dass sie inzwischen auch alle Kriterien für eine Anlagekategorie erfüllen. Im Zeitraum von 2003 bis 2013 haben sich die Preise für Classic Cars laut dem breit abgestützten HAGI-Index um insgesamt 430% gesteigert, was einem jährlichen Zuwachs von 18% entspricht. Somit waren klassische Automobile die weitaus attraktivste Anlagekategorie und lagen deutlich über der Entwicklung von Gold (+273%), Kunst (+183%), Wein (+182%) oder Aktien (+182%) über denselben Beobachtungszeitraum.

Diese eindruckliche Entwicklung wurde insbesondere durch Modelle getrieben, die sich durch begeisterndes Design, ansprechende Fahreigenschaften, emotionale Marken und geringe Stückzahlen auszeichnen. Die rege Nachfrage wurde durch die stark steigende Zahl an HNWI bzw. UHNWI bei gleichzeitig niedrigen Zinsen getrieben und durch die wachsende Anzahl an prestigeträchtigen Veranstaltungen für klassische Automobile noch

verstärkt. Die Möglichkeit, die erworbenen Preziosen nicht nur in die Garage zu stellen, sondern an der Mille Miglia sportlich quer durch Italien zu bewegen, in Goodwood um die ehrwürdige Rennstrecke zu treiben oder auf dem Rasen von Pebble Beach um Auszeichnungen zu kämpfen, haben den emotionalen und sozialen Wert klassischer Automobile nachhaltig erhöht.

Die Frage nach dem neuen «Wie viel?»

Diese Entwicklungen haben den Markt und das Profil der Interessenten signifikant verändert: Steigende Preise animieren zum Kauf (auch zu scheinbar verrückten Preisen, da diese ja ohnedies weiter steigen werden) und die hohen absoluten Preise haben selbst aufwendigste Restaurierungen ökonomisch werden lassen. Und der mit dem Besitz eines seltenen, wertvollen Fahrzeuges verbundene Imagegewinn hat sein Übriges zur Belebung des Marktes getan. Am besten erkennt man dies, wenn man sich auf einem Schulhof umhört: Während wir in unserer Jugend noch fragten «Wieviel PS hat

der?» fragt die Jugend von heute als erstes: «Wieviel kostet der?»

Der Markt wird heute von Herstellern und Händlern beherrscht: Automobilmarken, Ersatzteil-Produzenten, Restauratoren, Auktionshäusern und Verkaufsplattformen. Diese stellen die Transaktion, also den Kauf, Verkauf oder die Reparatur in den Mittelpunkt ihres (wirtschaftlichen) Interesses. Um den Besitzer, Sammler und Fahrer kümmern sich derzeit noch wenige Unternehmen. Vielleicht mit der wesentlichen Ausnahme der regionalen Automobil- und Touring-Clubs. Doch bei diesen scheint oft das Eigeninteresse höher zu sein als das Streben nach dem Wohle ihrer Mitglieder. Das Angebot an professionellen Dienstleistern, die sich um die Interessen der Sammler kümmern, ist derzeit noch sehr beschränkt.

Der Sammler und Fahrer im Mittelpunkt

Das Collectors' Office bei Kaiser Partner ist bestrebt, diese Lücke zu schließen. Getreu dem Motto «Aspirin and Champagne for Owners of Classic Cars» zielt das Serviceangebot darauf

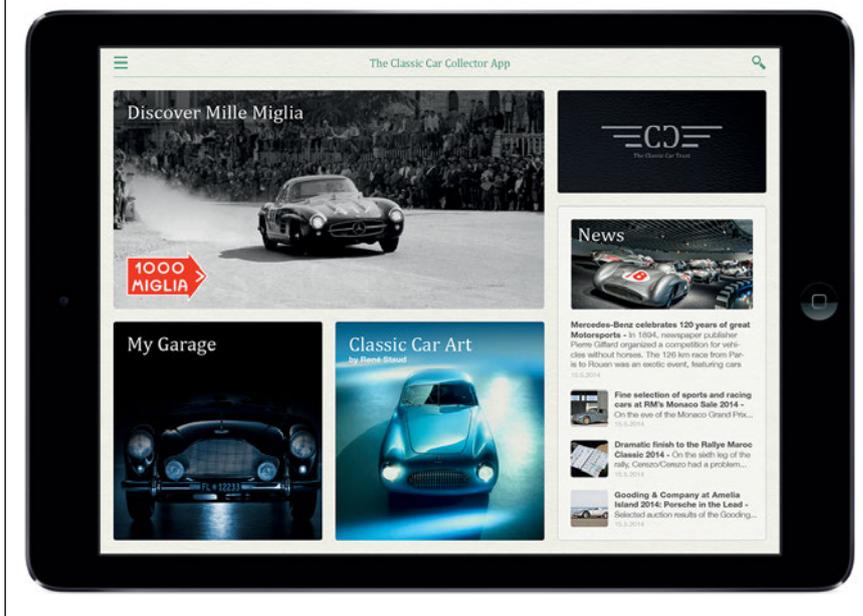
ab, dem Sammler das «Kopfweh» abzunehmen, das Betrieb und Administration typischerweise mit sich bringen, sowie gleichzeitig vermehrt Gelegenheiten zu schaffen, die Fahrzeuge zu genießen. Dadurch soll vermieden werden, dass es im Leben eines Sammlers klassischer Automobile nur zwei glückliche Tage gibt: den Tag, an dem er das Auto kauft und den Tag, an dem er es wieder verkauft.

Das Angebot des Collectors' Office orientiert sich am Lebenszyklus des Aufbaus einer Sammlung bzw. des Kaufes eines klassischen Automobils: Kaufen/Verkaufen, Besitzen, Betreiben, Verwalten. Der Sammler soll sich vollumfänglich auf die Freude des (Rennen)Fahrens oder Ausstellens an einem Concours d'Elegance konzentrieren können. Den Rest besorgt das Team des Classic Car Collectors' Office.

Aspirin und Champagner für Sammler

Das Herzstück der angebotenen Services liegt in den Bereichen «Besitzen» und «Verwalten» (siehe Grafik unten). Hier geht es um die Beantwortung von Fragen wie «Soll ich meine Autos als Privatperson besitzen oder in eine rechtliche Struktur wie z.B. eine Stiftung einbringen?», «Wie kann ich meine Sammlung finanziell belohnen, um weitere Ankäufe machen zu können oder

Die iPad-App «The Classic Car Collectors»



für andere Investments zu leveragen?» bis hin zur oft verdrängten Frage «Was soll nach mir mit meiner Sammlung geschehen?» und praktischen Aspekten wie «Wie kann ich meine Autos regelmäßig bewerten lassen und in meine Vermögensübersicht integrieren?».

Beim «Kauf/Verkauf» sowie «Betreiben» stehen Lösungen und Beratung im Vordergrund zu den Themen Expertise, Stammregister, Anmeldung, Stellplatz sowie Überwachung von Restaurationen. Diese werden gemein-

sam mit einem weltweiten Netzwerk an Spezialisten und Experten erbracht.

Alle Fähigkeiten unter einem Dach

Das Know-how stammt einerseits aus der Wealth Management Gruppe Kaiser Partner, mit einer führenden Treuhandgesellschaft seit 1931, einer eigenen Privatbank und einem Family Office für eine vermögende internationale Kundschaft, sowie andererseits aus den privaten Erfahrungen der beiden Initianten Fritz Kaiser und Elmar Wiederin, die Sammler klassischer Autos und Teilnehmer an zahlreichen Veranstaltungen der Classic Car Szene sind.

Die hierfür neu gegründete Firma «The Classic Car Trust» war einer der Hauptsponsoren und der digitale Partner der Mille Miglia. Neben dem Collectors' Office wurde anlässlich des Startes zu diesem wohl bedeutendsten Ereignis im Kalender aller Aficionados von Classic Cars auch die App «The Classic Car Collectors» für iPad lanciert. Dort findet man News zu den wesentlichen Ereignissen und Fotos des führenden Auto-Fotografen René Staud als «Classic Car Art» genauso wie eine digitale Funktionalität, um die eigene Sammlung an Classic Cars zu verwalten oder eine Garage mit den Traumautos anzulegen.

elmar.wiederin@kaiserpartner.com
www.kaiserpartner.com
www.classic-car-trust.com

Mission und Ziele einer Sammlung

