



GOLD AUF RÄDERN

Der Investmentmarkt für Young- und Oldtimer ist in den vergangenen Jahren ein lohnender Spielplatz für Liebhaber mit Geschäftssinn geworden. CLASSIC-CARS-EXPERTE JAN B. LÜHN erklärt, welche Fahrzeuge das beste Entwicklungspotenzial haben und worauf man beim Kauf achten sollte

SCHEUNENFUND

Sämtliche von Jan B. Lühn gehandelten Autos könnte man als Scheunenfunde bezeichnen. Denn der Händler für Classic Sportscars hat seinen Showroom in einer alten, restaurierten Scheune in Münster eingerichtet. Fahrzeuge wie der Ferrari 458 GT2 (o.), der Bugatti EB110 SS (r. o.) oder der legendäre Porsche GT1 (M. r.) gehören zu seinen Chromjuwelen

text MICHAEL BRUNNBAUER fotos MARIO BOK

JAN B. LÜHN


Der 41-Jährige gehört seit über zehn Jahren zu den führenden Top-Händlern im Bereich klassischer Renn- und Sportwagen mit zwei Standorten in Münster und München. Bereits im Alter von sechs Jahren besuchte er sein erstes Autorennen, später studierte er Automobil-Design am italienischen Istituto Europeo di Design sowie in Paris. Über vier Jahre arbeitete er für das Automobil-Department von Christie's, bevor er sich schließlich im Alter von 30 Jahren selbstständig machte. Seine Spezialität sind Original-Renn-Ferraris aus dem AF-Corse-Team, die in verschiedenen GT- und Langstreckenrennen wie Le Mans gefahren sind.

ich so etwas nie wieder bekommen würde.

Was ist mit dem oft zitierten Scheunenfund, hatten Sie auch schon eine solche Gelegenheit?

So ein Scheunenfund, das ist die Nadel im Heuhaufen. Häufiger passiert es, dass man einen Anruf von irgendwelchen Erben bekommt. Da interessieren sich die Kinder nicht so sehr wie der verstorbene Papi für die Oldtimer-Sammlung und wollen diese zu Geld machen. Aber mein Showroom in Münster ist eine alte, wieder hergerichtete Scheune. Insofern sind alle meine Fahrzeuge Scheunenfunde (*lacht*).

Welche aktuellen Autos haben Ihrer Meinung nach das Potenzial, die Klassiker von morgen zu werden?

Es gibt immer ein paar Autos, die in nur kleinen Stückzahlen auf den Markt kommen. Hier sollte man zuschlagen. Im Prinzip sämtliche limitierten Modelle von Porsche oder Ferrari. Spannend ist auch das Segment der Hypercars. Ein La Ferrari wird heute schon für das Doppelte gehandelt, genauso wie ein Porsche 918. Ähnliches wird bei dem neuen Hypercar Project One von Mercedes passieren. Im etwas bezahlbareren Segment war der SLS-Flügelträger von Mercedes bestimmt ein Meilenstein. Ein Auto mit Flügeltüren, angelehnt an den alten 300 SL – so etwas weckt Begehrlichkeiten. Aber auch die gerade erst vorgestellten neuen Modelle von Porsche, der GT 3 oder auch der GT 2 RS, werden sich beide bestimmt gut entwickeln. Die Nachfrage ist jetzt schon deutlich größer als die produzierten Stückzahlen. 

Herr Lühn, wie hat sich der Markt für Oldtimer in jüngster Zeit entwickelt?

Extrem gut. Insbesondere die Nachfrage von Käufern zwischen 30 und 45 stieg in den letzten Jahren stark an. Aus dem Grund standen auch jüngere Autos, also aus den 1980er-Jahren bis in die 2000er hinein, verstärkt im Fokus. Der Preis eines Ferrari F40 oder Porsche 959 hat sich innerhalb kürzester Zeit verdreifacht. Ich selbst habe einen BMW M1 für 780.000 Euro im Angebot, der lag vor ein paar Jahren noch bei einer guten Viertel-million.

Was waren die spannendsten Autos, die Sie je in Ihrem Portfolio hatten?

Ein Auto, das mir eine Zeit lang selbst gehört hat, ist ein Porsche GT1, ein Werksauto aus dem Jahr 1997. Und eines der kostspieligsten war bestimmt ein Ferrari 512 S aus dem Jahr 1970. Der lag deutlich über zehn Millionen.

Gab es ein Auto, das Sie im Nachhinein lieber für sich selbst behalten hätten?

Ja, den gerade erwähnten Porsche GT1. Schon in dem Moment, in dem ich den Kaufvertrag unterschrieben hatte, wusste ich, dass



WERTSTEIGERUNG

Sticker und Sponsorenaufkleber, die wie hier beim 1968er Ford GT40 (l. o.) aus Le Mans stammen, steigern Authentizität und Wert eines Fahrzeugs. Genau wie der Umstand, dass dieses BMW M1 Procar (l. u.) im Rahmenprogramm der Formel 1 mitfuhr. Aber auch Seltenheit und eine außergewöhnliche Ästhetik wie bei der AC Cobra 289 (u. r.), Baujahr 1964, spielen eine wichtige Rolle



TIPP 1

ÜBERLEGEN SIE SICH IM VORFELD GENAU, WELCHES FAHRZEUG ZU IHNEN PASST UND WOFÜR SIE ES KAUFEN WOLLEN

» Denken Sie beim Baujahr an Ihre Bedürfnisse!

Überlegen Sie sich zunächst, wozu Sie das Auto überhaupt nutzen wollen – als Drittwagen oder zum täglichen Gebrauch? Davon hängt stark das für Sie richtige Alter der Autos ab. Nehmen Sie zum Beispiel ein klassisches Porsche 911: Das Urmodell und auch die G-Modelle sind ästhetisch am spannendsten, eignen sich aber weniger zum täglichen Gebrauch. Die Baureihen 964 und 993 dagegen verbinden bereits einen guten Gebrauchswert mit der Möglichkeit einer poten-

ziellen Wertsteigerung. Danach ist aber Schluss: Alle weiteren 911er-Modelle – auch wenn Sie oft mehr Komfort und PS bieten – spielen für Sammler keine große Rolle mehr, da mit ihnen die Ära der luftgekühlten 911er endete.

» Lassen Sie sich nie zu einer Komplettrestauration hinreißen!

Eine Restauration ist immer ein Abenteuer, so ähnlich wie der Bau einer Immobilie. Egal, mit welchen Leuten man arbeitet und wie genau man das Budget kalkuliert hat, beim Auseinandernehmen des Fahrzeugs

findet man immer etwas, womit man nicht gerechnet hat. Am Ende wird die Baustelle immer größer als geplant, der Prozess dauert doppelt so lange wie gedacht und kostet 50 Prozent mehr als veranschlagt.

» Folgen Sie Ihrem Herzen!

Man sollte sich kein Auto nur allein deswegen kaufen, um damit Rendite zu erzielen. Achten Sie immer darauf, dass Ihnen das Fahrzeug Freude bereitet, dass Sie es auch gern fahren und nutzen wollen. Dann macht es Ihnen auch noch Spaß, sollte mal der Preis in den Keller gehen.

TIPP 2

VERGESSEN SIE BEIM KAUF NICHT DIE DETAILS

» Lassen Sie sich nicht von der Zahl der Kilometer täuschen.

Klar hält ein Motor mit weniger Kilometern auf dem Zähler länger. Aber vergessen Sie nicht, dass sich ein Auto auch zu Tode stehen kann. Seien Sie insbesondere misstrauisch bei Fahrzeugen, die 20 oder 30 Jahre alt sind, aber nur 500 Kilometer oder weniger auf der Uhr haben. Hier sind in der Regel alle Schläuche, Rohre und Leitungen aufgrund von Standschäden zu erneuern. Deshalb sind Autos, die regelmäßig in Betrieb waren, meist der bessere Kauf. Ein Motor muss eben laufen und das Öl im Getriebe fließen können, damit alles in Schuss bleibt.

» Überprüfen Sie immer alle Papiere!

Nur Autos, die ausreichend dokumentiert sind, können sich langfristig am Markt durchsetzen. Insbesondere Unterlagen wie die originale Kaufrechnung, das Serviceheft sowie

Rechnungen zu sämtlichen Reparaturen sollten vorhanden und nachvollziehbar sein – und idealerweise von einem Vertragshändler und nicht von irgendeinem Feld-Wald-und-Wiesen-Schrauber stammen.

» Leisten Sie sich professionelle Beratung!

Männer geben sich gern der Illusion hin, dass sie ein Auto bis zu einem gewissen Grad selbst beurteilen können. Machen Sie nicht diesen Fehler! Bei jedem Oldtimer gibt es verborgene Probleme, von denen selbst ein gelernter Kfz-Mechaniker nichts weiß. Nehmen Sie daher einen Spezialisten mit, der sich genau mit Marke und Modell, die zum Verkauf stehen, auskennt. Ein Fachmann hilft Ihnen außerdem, Fälschungen oder schlechte Restaurationen zu entlarven. Das kostet manchmal ein paar Tausend Euro mehr, ist aber gut investiertes Geld.



TRAUMJOB
Damit keine Standschäden entstehen, fährt Jan B. Lühn regelmäßig einmal im Monat seine Fahrzeuge aus

TIPP 3

EINE GARANTIE AUF WERTSTEIGERUNG GIBT ES NICHT. ABER AUF FOLGENDE FAKTOREN SOLLTEN SIE ACHTEN:

» Setzen Sie immer auf das sportlichste, seltenste und schnellste Fahrzeug!

Mittel- bis langfristig besitzen Sportwagen ein höheres Wertsteigerungspotenzial als andere Modelle. Insbesondere Sondermodelle mit limitierter Stückzahl sind sehr gefragt. Sie kosten zwar anfangs mehr in der Anschaffung, die Wertentwicklung ist dementsprechend aber auch größer. Suchen Sie außerdem in einer Kategorie immer das schnellste Fahrzeug mit der höchsten Motorleistung aus, das Sie sich leisten können. Bevor Sie den 911 Carrera anstatt des Turbos nehmen, wechseln Sie lieber in eine Kategorie tiefer.

» Original ist immer besser als restauriert!

Sie können ein Auto zehnmal restaurieren, original ist es aber nur ein einziges Mal. Deswegen erzielen Oldtimer mit einem hohen Grad an Originalität regelmäßig höhere Preise als restaurierte Fahrzeuge. Idealerweise ist das Fahrzeug noch im ersten Lack mit den Originalsitzbezügen. Bei Rennautos dürfen auch kleinere Blessuren von letzten Rennen vorhanden sein, genau wie die Sponsorenaufkleber und -sticker.

EINZELSTÜCKE

Dieser Porsche 934 aus dem Jahr 1976 fuhr sechsmal die 24 Stunden von Le Mans mit und befindet sich mittlerweile wieder im Besitz der Porsche AG. Von dem BMW CSL Gruppe 5, ebenfalls Baujahr 1976, wurden insgesamt nur vier Exemplare hergestellt

