

## Autobranche



Nur zehn Stück wurden gebaut:  
Ferrari 275 GTB/4 NART Spyder von 1967.

# Oldtimer erreichen Rekordpreise

Ein in Genf lebender Unternehmer zahlt 27,5 Millionen Dollar für einen Ferrari. Von Daniel Hug

Jedes Jahr im August blicken die Freunde des automobilen Kulturgutes gespannt nach Kalifornien: In Monterey finden die wichtigsten Versteigerungen statt, welche der restlichen Welt als Referenz dienen. Am letzten Wochenende versteigerten fünf Auktionshäuser 726 Fahrzeuge und nahmen 301,9 Mio. \$ ein. Letztes Jahr waren es nur 265 Mio. \$, obwohl damals mehr Wagen versteigert wurden.

Als der rote Ferrari 275 GTB/4 Spider NART (North American Racing Team) am Samstagabend bei RM Auctions aufs Podest rollte, fiel der Hammer erst bei 27,5 Mio. \$: dem höchsten Preis, der je an einer Auktion für ein Fahrzeug mit Strassenzulassung bezahlt worden ist. Enzo Ferrari baute dieses Modell 1967 auf Anregung des amerikanischen Ferrari-Importeurs, doch nur in zehn Exemplaren. «Das ist die exklusivste Möglichkeit, einen offenen Ferrari zu fahren», urteilt Frank Wilke, Leiter von Classic Tax in Bochum, die sich der Marktanalyse und Bewertung von Klassikern widmet. «Es ist das seltenste Ferrari-Serienfahrzeug, sozusagen der Heilige Gral der Ferrari-Enthusiasten – und darum balgen sich die Sammler an der Auktion.»

Der rote Renner gehörte ursprünglich Eddie Smith aus North Carolina. Der Selfmade-Man, der von 12 bis 18 Jahren im Kinderheim aufwuchs, baute in der Kleinstadt Lexington ein Versandgeschäft für Strumpfwaren und Unterwäsche auf – und war damit so erfolgreich, dass er sich im März 1968 in Modena den Ferrari Spider kaufen konnte. Sein Sohn bewegte den 300 PS

starken Sportwagen mehrmals bei Rennen in Sebring. Smith, der zeitlebens einen Teil seines Einkommens an das lokale Spital, die Bibliothek, die Universität und weitere Institutionen spendete, verstarb 2007 im Alter von 88 Jahren. Der Wagen blieb jedoch in der Familie. Sie spendet den gesamten Erlös an wohltätige Einrichtungen.

Käufer ist der Kanadier Lawrence Stroll, der schon mehr als 20 Ferraris besitzt und heute laut dem Magazin «Forbes» in Genf lebt. Stroll machte sein Vermögen, indem er für die Kleidermarke Ralph Lauren das Marketing in Europa übernahm, später Kleider der Marke Tommy Hilfiger verkaufte – und sich an Michael Kors beteiligte. Beim Börsengang 2011 löste Stroll für seine Beteiligung über 1 Mrd. \$.

Die kalifornischen Auktionen sind aber nicht nur für Milliardäre interessant. Versteigert werden durchaus auch gängigere Modelle wie etwa ein Alfa Spider von 1969 – ein Modell, das durch den Film «Die Reifepflege» mit Dustin Hoffman Bekanntheit erlangte. Das grüne Modell, das eine dreijährige



Im Erstlack: Mercedes 300 SL von 1955, versteigert für 1,485 Mio. \$.

Restauration hinter sich hat, war am Samstag einem Bieter stolze 121 000 \$ wert, während dieser Typ üblicherweise bei etwa 30 000 \$ gehandelt wird (siehe Tabelle). «Es gibt Leute, die wollen bei einer solchen Auktion einfach ihre Show haben und als Sieger aus einem Bieterkampf hervorgehen oder ihre Begleiterin beeindrucken. Zudem werden in Monterey spezielle Fahrzeuge mit aussergewöhnlicher Geschichte

## Hohe Wertsteigerungen

Preisentwicklung von ausgewählten Modellen, seit 2003

Marke, Modell	Baujahr	Wert 2003 (in €)	Wert 2008	Wert 2013	Veränderung in 10 Jahren
Ferrari Dino 246 GT	1971	65 000	90 000	210 000	223,1%
Mercedes 300 SL Coupé	1955	240 000	380 000	690 000	187,5%
Porsche 911S 2.4	1972	32 000	40 000	65 000	103,1%
Citroën DS 23	1973	12 000	18 000	23 500	95,8%
Alfa Romeo 1750 Spider	1969	15 000	18 000	22 700	51,3%
Jaguar E Type Cabrio	1963	54 000	65 000	77 000	42,6%

Preise für Fahrzeuge in gutem Zustand (Note 2); Marktwerte ohne MWST. und ohne Händlermarge

Quelle: Classic-Tax / Frank Wilke



Klassensieger am Zurich Classic Car Award: Alfa Romeo 6C 2500 SS von 1950.



121 000 \$ kostete der Alfa Romeo 1750 Spider, mit 48 000 Meilen auf dem Tacho.

den Oldtimern: Der grafitgraue Flügelträger von 1955 war über 40 Jahre in gleichem Besitz, hatte immer noch seine Original-Lackierung und ursprünglichen Lederpolster. Preis: 1,485 Mio. \$. «In den letzten fünf Jahren hat sich der Wert dieses Modells auch in Europa sicher verdoppelt, wir rechnen heute mit rund 1 Mio. \$ für einen Wagen im Spitzenzustand», sagt Wilke.

Auch bei profanerem Modellen wie etwa bei einer Citroën DS zeigt der Preistrend generell nach oben. «Dieser Wagen wurde früher von frankophilen angehauchten Konsumverweigerern gefahren – und wird heute von Architekten und Künstlern geschätzt», sagt Wilke. Ein Klassiker erlaube einem, sich für relativ wenig Geld von der Masse abzuheben – und dies, ohne Sozialneid hervorzurufen.

Dass das Interesse am fahrenden Kulturgut steigt, war auch am Mittwoch am Zurich Classic Car Award zu beobachten. Die Oldtimer-Dichte in der Schweiz ist hoch, eine ganze Reihe von Fachwerkstätten hat sich auf das Thema spezialisiert. Gewonnen hat die Show ein weitgehend unrestaurierter Alfa Romeo von 1938 mit seltener Aluminiumkarosserie aus Worblaufen. Zum Sieger der offenen Klasse bis 1960 wurde ein Alfa 6C 2500 SS von 1950 gekürt, der einst völlig verrostet in einem Hühnerstall stand. Der Besitzer nahm eine mehrjährige Voll-Restauration in Angriff, inklusive kniffliger Suche nach Ersatzteilen. Am Ende investierte er einen sechsstelligen Betrag – doch der Wagen ist heute weit über 250 000 Fr. wert.

# Detroits Autobauer lassen die Krise hinter sich

Amerikas Konsumenten kaufen wieder so viele Neuwagen wie 2007. Sie haben einen hohen Nachholbedarf und profitieren von neuen Angeboten.

Kim Bode, New York

Als George Hoffer in diesem Sommer durch seine amerikanische Heimat reiste, machte er eine Beobachtung, mit der er nach all den Krisenjahre nicht gerechnet hätte. «In der gesamten Mitte des Landes bin ich auf überraschenden Wohlstand gestossen», sagt der Wirtschaftsprofessor und Automobilbranchen-Experte von der University of Richmond. «Von der kanadischen bis hinunter zur mexikanischen Grenze.» Grund dafür sei die florierende Energie- und Landwirtschaft. «Im Zentrum leben die Menschen weniger dicht als an der Küste. Aber sie kaufen Autos. Grosse Autos.» Neue Geländewagen und Pick-ups prägten wieder das Strassenbild. Hoffers Beobachtungen werden durch Statistiken gestützt: Der Absatz

von Neuwagen hat rasant zugenommen. Für den laufenden Monat wird im Vergleich zum Vorjahr mit einem Anstieg um 12% auf schätzungsweise 1,5 Mio. Fahrzeuge gerechnet, wie die Marktforschungsunternehmen J. D. Power & Associates und LMC Automotive am Donnerstag mitteilten. So viele Autos pro Monat wurden seit 2007, bevor die Finanzkrise der Branche heftig zusetzte, nicht mehr verkauft. Für das gesamte Jahr prognostiziert LMC 15,6 Mio. Neuwagenverkäufe, ebenfalls ein kräftiger Anstieg von 14,5 Mio. im vergangenen Jahr.

Die Amerikaner kaufen also wieder Autos – und wie. Nicht nur, weil sie es sich wieder leisten können. Sondern vor allem auch, weil sie einen grossen Nachholbedarf haben, während die Autohersteller mit attraktiven neuen Produkten und Finanzierungsmöglichkeiten locken. Von der neuen Autokaufstimmung profitieren vor allem auch die heimischen Hersteller, nicht zuletzt auch, weil sie die Krise für umfassende Restrukturierungsmassnahmen genutzt haben. «Die Autoindustrie ist nun sehr viel robuster», sagt Auto-Ex-

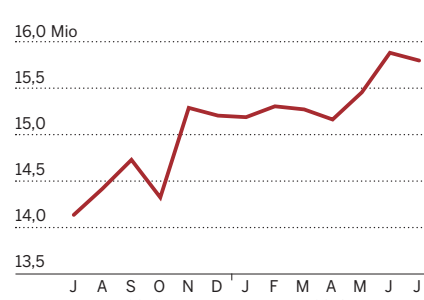
perte Michael Robinet vom Unternehmensberater IHS.

Besonders kräftig ziehen die Geschäfte mit Pick-ups an. Im vergangenen Monat stieg der Absatz hier um 23%. Die US-Autohersteller sind dabei fast konkurrenzlos, einzig Toyota stellt ein Alternativmodell her. Alleine General Motors verkaufte im Juli nach eigenen Angaben 51% mehr Kleinlastwagen als im Vorjahreszeitraum. Über alle Fahrzeugklassen setzte GM mit rund 235 000 Fahrzeugen 16% mehr ab.

Die Autobranche profitiert von einem deutlichen Aufholbedarf der Amerikaner nach der Krise. Während der Wirtschaftsflaute stand der Markt enorm unter Druck. «Viele Menschen hielten viel länger an ihren alten Fahrzeugen fest, als sie in normalen Zeiten getan hätten», sagt Willy Shih, Wirtschaftspraxisprofessor an der renommierten Harvard-Universität. «Dadurch wurde der Erneuerungszyklus erheblich verlängert.» Doch je älter die Autos heute sind, desto dringender wollen sie ersetzt werden. Umso attraktiver wird das für die US-Käufer, weil ihnen die Hersteller neue günstige Leasing-An-

## Deutliche Zunahme

Autoverkäufe pro Monat in den USA, auf Jahresbasis hochgerechnet



Quelle: Autodata Corp.

gebote anbieten. Traditionell eher ein Finanzierungsinstrument für Fahrzeuge höherer Preisklassen, werden die monatlichen Ratenzahlungen für die permanente Nutzung auch für herkömmliche Autos immer geläufiger. Die Hersteller versuchen so, Käufer zu ködern, die sonst vielleicht noch gezögert hätten. Der Leasing-Anteil liegt

derzeit bei fast einem Viertel aller Fahrzeugneukäufe.

Auch wenn es etwas paradox klingt, die US-Autohersteller profitieren gar in zweierlei Hinsicht von der Krise. Da ist einerseits die erhöhte Nachfrage, andererseits stehen sie heute aber auch als Konzerne weitaus besser da als zuvor – und auch als viele ihrer Wettbewerber. Die von der Pleite bedrohten «Grossen Drei» aus Detroit nutzten den Einbruch zur Neuorientierung: Überkapazitäten wurden abgebaut, Arbeitsverträge angepasst und damit die Lohnkosten gedrückt. «Es gab einen dringenden Restrukturierungsbedarf, der sich über Jahrzehnte aufgebaut hatte», sagt Branchenexperte Robinet.

Auch die verhältnismässig günstigen Produktionskosten und der Wechselkurs kommen den US-Herstellern im internationalen Wettbewerb zugute. Zudem haben sie neue Modelle und Produkte eingeführt, die die Amerikaner in die Autohäuser treiben. «Die Fahrzeuge sind viel besser geworden», sagt Robinet. «In Sachen Design, aber auch in der Fertigung.» Das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt wieder.