



**Sie begleiten sehr vermögende Familien und Privatpersonen unter anderem als deren unabhängiger Interessenvertreter beim strategischen Management und Controlling ihres Gesamtvermögens. Zählen zu den Vermögenswerten Ihrer Mandanten auch Oldtimer?**

Von den zwölf Familien bzw. Vermögensträgern, die wir derzeit begleiten, besitzt gut ein Viertel Oldtimer. Allerdings sind hierfür vermutlich primär emotionale und nicht wirtschaftliche Faktoren verantwortlich. Oldtimer kann man da ganz gut mit Uhren und Kunst vergleichen. Gerade wenn Emotionen eine Rolle bei der Investitionsentscheidung spielen, ist es jedoch wichtig, einen Partner an seiner Seite zu haben, der rational auf die Dinge blickt. Dazu zählt auch, die Aufteilung des Vermögens auf verschiedene Anlageklassen, die sogenannte Asset-Allocation, strategisch zu gestalten. Diese ist individuell auf den Vermögensinhaber abzustimmen und richtet sich unter anderem nach der Vermögenshöhe, der persönlichen Bedarfssituation sowie dem volkswirtschaftlichen und rechtlichen Umfeld. Ziel der Asset-Allocation ist die optimale Balance der jeweiligen Vermögensbestandteile, damit das Vermögen in jeder Marktphase beständig sein, aber auch Chancenpotenziale nutzen kann – und das über Generationen. Das ist unsere Verantwortung.

**Mit Blick auf die Asset-Allocation – welchen Anteil sollten Oldtimer am Gesamtvermögen eines Vermögensinhabers ausmachen?**

Es ist ein besonderes Asset, da es einerseits in hohem Maße durch Emotionen getrieben ist und die Transaktionen andererseits in einem ganz speziellen Markt stattfinden. Dessen Gesetze und Teilnehmer muss man kennen, um dort erfolgreich agieren zu können. Ich tue mich ohnehin schwer, Oldtimer als Investment anzusehen, auch wenn der Markt eine andere Meinung zu haben scheint. Bei Oldtimern handelt es sich um Liebhaberstücke, für die ein kleiner Vermögensteil in jedem Fall in die Passion fließen kann. Wir würden diesen jedoch bei maximal drei bis fünf Prozent des Gesamtvermögens sehen, da die Risiken nicht unerheblich sind.

**Wie kann man sich den Marktplatz für Oldtimer vorstellen?**

Der Markt ist in zwei Segmente aufzuteilen: Wagen bis zu einem Wert von ca. 200 Tsd. Euro und solche, die in ihrem Wert über dieser Grenze liegen – auch im hohen Millionenbereich. Der Massenmarkt, wenn man ihn so nennen möchte, hat auf die Preisbildung am Exquisitmarkt weniger Einfluss. Umgekehrt können Verwerfungen am Exquisitmarkt aber einen deutlichen Impact auf den Massenmarkt haben. Treiber von beiden Märkten sind die USA sowie die Sammler und Händler extrem hochwertiger Wagen, durch die viele großvolumige Transaktionen stattfinden.

**Welche Chancen sind mit dem Investment in alte Automobile verbunden?**

Wenn man auf das richtige Pferd setzt, sind nicht unerhebliche Vermögenszuwächse zu erzielen. In der Vergangenheit waren Investoren vor allen Dingen mit Ferraris erfolgreich. Ferrari bildet einen Mythos in der Automobilgeschichte, der seinesgleichen sucht und durch die Formel 1 geprägt wurde. Automobile von Porsche oder Mercedes gibt es beispielsweise in größeren Auflagen, sodass mehr Angebot auf die Nachfrage trifft. Das ist für die Preisbildung immer entscheidend.

**Es gibt mit Sicherheit auch Risiken eines Investments in Oldtimer, oder?**

Diese überwiegen sogar. Es ist ein Markt voller Informationsasymmetrien, denn Verkäufer wissen mehr als Käufer. Es kommt auf die Historie eines Automobils an, die eventuell nur bedingt transparent ist. Somit wird es quasi zu einem Wagnis-Investment – einer Art Blackbox. Man sollte sich bei einem Kauf in jedem Fall sehr renommierten Händlern und Gutachtern bedienen, die eine tiefe Marktkenntnis besitzen. Vermögensverluste sind sonst vorgeplant. Zudem ist es ein illiquides Asset, dessen Verkaufsprozess viel Zeit und Geld kosten kann. Das beeinflusst gerade in Krisenzeiten die Handlungsfähigkeit des Vermögensträgers. Hier zeigt sich die große Bedeutung der Asset-Allocation: Sie hilft, in diesen Phasen gelassen bleiben und auf andere Vermögenswerte zurückgreifen zu können.

**Welchen Einfluss hat das derzeitige makroökonomische Umfeld auf den Oldtimermarkt?**

Oftmals werden Oldtimer gehebelt erworben – primär natürlich im Exquisitmarkt. Das heißt, dass der Käufer zum überwiegenden Teil Fremdkapital einsetzt, um das Auto zu finanzieren – gerade in den USA ein beliebtes Vorgehen. Durch die gestiegenen Zinsen wird der Plan aber für viele nicht mehr aufgehen, da ihre Finanzierungen zu teuer geworden sind. Um sich schadlos zu halten, könnten die Investoren dem Markt durch ihre Oldtimer, die sie sich jetzt nicht mehr leisten können, mehr Angebot zuführen. Somit nimmt das Angebot zu und die Nachfrage ab.

**Würden Sie Ihren Mandantenfamilien ein Investment in das „Garagengold“ empfehlen?**

Aus rein wirtschaftlicher Sicht in aller Regel nicht. Man muss ein Profi und Marktkenner sein, um erfolgreich agieren zu können. Anschaffung, Unterhalt und Verkauf können sehr teuer sein. Provisionen für Händler, Gutachten, Garagenmieten und Reparaturen sind Kostentreiber und liegen vermutlich aktuell bei

fünf bis sechs Prozent des Oldtimerwertes pro Jahr. Das muss ich – wenn ich es als Investment sehe – erst einmal übertreffen. Wobei ein hochpreisiges Auto im Unterhalt nicht unbedingt teurer sein muss als ein Auto im Niedrigpreissegment. Auch darf nicht vergessen werden, dass eine Menge Geld gebunden wird, das keine laufenden Erträge erwirtschaftet. Ein Investor kann somit also keine positiven Cashflows generieren. Zudem können die einkommen- und erbschaftsteuerlichen Fallstricke erheblich sein. Befindet man sich in der glücklichen Situation, über ein wenig „Hobbygeld“ zu verfügen, sollte aber jeder seiner Leidenschaft nachgehen – nur nicht mit dem Ziel einer hohen Rendite.

**Blicken wir in die Glaskugel. Wie schätzen Sie den Oldtimermarkt in den nächsten Jahrzehnten ein?**

Die NextGen könnte ein wichtiger Faktor sein. Was treibt die heutigen Generationen um, Oldtimer zu halten? Die Erinnerung an vergangene Jahrzehnte und die Leidenschaft zu alten Automobilen. Aber wird die NextGen diese Leidenschaft teilen? Eine Generation, die das Auto heutzutage, wenn sie überhaupt noch eines besitzt, eher als Zweckmittel sieht? Vermutlich nicht. Die ökologischen Faktoren dürfen wir auch nicht außer Acht lassen. Dabei geht es weniger um die Belastung, die durch Oldtimer tatsächlich ausgelöst wird, als vielmehr um das Image, das Oldtimer bei der NextGen besitzen.

Zusammengefasst vermute ich, dass sich zumindest der Massenmarkt, der nicht durch die Spitze der prominenten Sammler und Händler geprägt ist, rückläufig entwickeln wird. Damit ist natürlich auch ein ganzer Branchenbereich und Wirtschaftszweig betroffen – beispielsweise die vielen Werkstätten und Restauratoren. Auch könnten Oldtimer immer mehr den Charakter eines Kunstobjektes annehmen und nur noch zu Ausstellungszwecken gehalten werden – dann vielleicht auch von der NextGen als Hommage an vergangene Zeiten. Ein Grund mehr, die nächsten Jahre mit seinen Schätzen auf vier Rädern zu genießen und den Emotionen freien Lauf zu lassen.

## Oldtimer – ein sinnvolles Investment?

Justus Weber stellt die 2. Generation des Düsseldorfer Familienunternehmens dar. Das in 1999 von Christoph Weber gegründete WSH Family Office gehört zu den renommiertesten seiner Art. Zudem ist die WSH Gründungsmitglied des Verbands unabhängiger Family Offices (VuFO e.V.), dem Christoph Weber bis heute vorsteht.

**Warum sehen wir das WSH Family Office auch dieses Jahr bei der Tour de Rü?**

Unsere Premiere in 2022 hat uns so gut gefallen, dass wir dieses tolle Event auch in diesem Jahr gerne wieder unterstützen. Ein wesentlicher Punkt ist, da bin ich ehrlich, auch die ganz persönliche Freude an alten Automobilen.

**WSH** Werte als Kontinuum



Mehr Informationen zum WSH Family Office finden Sie unter:

[www.wsh-family-office.de](http://www.wsh-family-office.de)