

Renditejagd mit Geigen, Uhren und Oldtimern



von Georg Buschmann

Luxusartikel erzielen bei Auktionen Rekordsummen und wecken bei Anlegern die Hoffnung auf einträgliche Renditen. Doch die mit Geigen, Oldtimer und Uhren zu erfüllen, ist schwierig.

Schloss Bedburg westlich von Köln ist genau so, wie Kinder sich eine Ritterburg vorstellen. Ein massiver Bau aus Backstein, rundherum ein Wassergraben. Schon aus der Ferne sind die weißen Fensterläden mit roten Karos zu sehen. Zwei Treppen laufen von rechts und links auf den Haupteingang zu. Neben der einen mäht – das Klischee ist perfekt – ein Gärtner den Rasen.

Im Schloss, Ende der Kinderfantasie, fechten aber keine Ritter mehr. Vielmehr hat der Kampf um schnöden Mammon Einzug gehalten in das über 800 Jahre alte Gemäuer – wenn auch in einer sehr exklusiven Form. Unter dem Dach haben sich Jost Thöne und Christian Reister eingemietet, die mit ihrem Unternehmen Violin Assets Geigen als Geldanlage vermarkten.

In dem Raum mit Kamin und Dielenboden stehen kaum Möbel, dafür aber jede Menge Geigen, Bratschen und Celli. Neben den Instrumenten sind Papiere mit kurzen Beschreibungen angebracht. Auf einigen prangt ein roter Stempel. Er markiert die Instrumente, die als Investment geeignet sein sollen.

Aktien sind über dem historischen Durchschnitt teuer, die Zinsen niedrig – aber Geld ist üppig vorhanden. Die Reichen dieser Welt suchen deshalb nach Alternativen bei Sachwerten, bei denen der erste Gedanke nicht immer der Wertsteigerung gilt: Kunst, Wein, Whisky, Old- und Youngtimer, Uhren und eben auch Musikinstrumente.

Die Preise für gesuchte Stücke ziehen an. Die Geige Lady Blunt des italienischen Geigenbauers Antonio Stradivari etwa ging vor drei Jahren

für 11,1 Millionen Euro an einen neuen Besitzer. In diesem Jahr bot das Auktionshaus Sotheby's eine Stradivari-Bratsche gar für 45 Millionen Dollar an, fand aber keinen Käufer.

Rekordsummen werden auch für Oldtimer gezahlt. Für einen Ferrari 250 GTO zahlte ein Bieter im August in Kalifornien umgerechnet 28,4 Millionen Euro. Der Oldtimerindex Dox des Verbands der Deutschen Automobilindustrie gewann von 2008 bis 2013 im Schnitt gut fünf Prozent pro Jahr.

Auch der Oldtimerindex der Südwestbank, in dem 20 klassische Fahrzeuge süddeutscher Hersteller gelistet sind, legt seit seinem Bestehen im Jahr 2005 kontinuierlich zu – im vergangenen Jahr um 28,8 Prozent.

Bei Geigen ist die Entwicklung ähnlich. Preise klassischer Geigen werden alle fünf bis sechs Jahre in der Taxe der Streichinstrumente (Fuchs-Taxe) veröffentlicht. Diese Instrumente brächten durchschnittlich fünf bis zehn Prozent Rendite jährlich, rechnet Geigenhändler Thöne aus.

Begehrte Stradivaris

Thöne, ein kräftiger und selbstbewusster Typ Anfang 50, schlägt in seinem Ausstellungsraum ein riesiges Buch auf. Auf glänzenden Doppelseiten kommen Bilder von Stradivari-Instrumenten in Originalgröße zum Vorschein. Vier dieser Schmöcker hat Thöne verfasst, insgesamt 148 Geigen, Bratschen und Celli des italienischen Meisters beschrieben.

Stolz berichtet er, er habe Kontakte zu gut der Hälfte aller Stradivari-Besitzer. Der gebürtige Münsterländer hat Musik und Viola studiert und handelt seit 27 Jahren mit Instrumenten. Er ist der Musikexperte des Duos, sein Kompagnon Reister ist für die Finanzen zuständig.

Zu den Kunden zählt etwa der Vermögensverwalter eines reichen Mittelständlers aus dem Rhein-Main-Gebiet. Der kaufte gleich sechs Geigen als Geldanlage, zur Diversifizierung des Millionenbesitzes. „Wir schichten das Portfolio wegen des niedrigen Zinsumfelds um und investieren auch in Kunst oder Oldtimer“, sagt der Vermögensmanager, der ungenannt bleiben möchte.

Das Investment in Geigen sehe er als Experiment. „Wir haben unter ein Prozent unseres Vermögens investiert und werden erst abwarten, wie es sich entwickelt.“ Nach drei Jahren will er Bilanz ziehen und gegebenenfalls aufstocken. Bis dahin leiht er seine Geigen an talentierte Musiker aus. Den Verleih organisiert sein Händler, Kosten fallen dafür nicht an.

Ein Vorteil von Geigen sind die geringen Unterhaltskosten. Die Versicherung der klingenden Schätze schlägt pro Jahr mit 0,3 bis 0,75 Prozent des Marktwerts zu Buche, eine Inspektion alle sechs Monate kostet etwa weitere 200 Euro pro Jahr. Das Renditeversprechen von fünf bis acht Prozent hielten die Geigen auch nach Abzug aller Kosten, also auch der Provision für sein Unternehmen, versichert Reister von Violin Assets.

Für Privatanleger eignen sich Geigen als Geldanlage dennoch nur bedingt. 25 000 Euro seien die Untergrenze für eine Geige mit Wertsteigerungspotenzial. „Dafür bekommt der Anleger eine Geige eines zeitgenössischen Geigenbauers, die klanglich und handwerklich absolut Weltklasse ist.“ Geigen von alten italienischen Meistern kosten sechs- bis siebenstellige Summen.

Mercedes SL beflügelt

Anleger, die sich vom hohen Preis nicht abschrecken lassen, müssen neben viel Geld auch Geduld mitbringen. Violin Assets empfiehlt einen Anlagehorizont von zehn Jahren. Allein der Verkauf eines Instruments nimmt viel Zeit in Anspruch, weil der Markt klein und nicht besonders liquide ist. Zwei Jahre müssten Anleger im Durchschnitt warten, bis ihre Geige einen neuen Besitzer findet, heißt es in einem Verkaufsprospekt des Unternehmens.

Weiterer Minuspunkt bei Geigen ist die fehlende Transparenz. Die Fuchs-Taxe bildet lediglich die Preise klassischer Geigen ab. Wer eine moderne Geige besitzt, die darin nicht gelistet ist, kann nur schwer einen aktuellen Wert ermitteln.

Mehr Überblick haben Investoren, die eher rustikale Töne bevorzugen und Oldtimer kaufen. Rund 450 000 Fahrzeuge, die über 30 Jahre alt waren, gab es im vergangenen Jahr in Deutschland. Der Handel ist entsprechend rege und für fast jedes Modell lassen sich zumindest Angebotspreise mühelos recherchieren. Das Portal Classic Analytics von Frank Wilke bietet seinen Kunden annähernd echte Marktpreise für ihre Autos. Die berechnet Wilke anhand von Auktionen, persönlichen Händler-Kontakten und Angeboten in Fachzeitschriften.

Die Größe des Marktes sorgt außerdem dafür, dass Oldtimer in der Regel schneller verkauft werden können als etwa Violinen. Oldtimer können und wollen sich viele Menschen leisten. Allerdings müssen Anleger unterscheiden zwischen Hobby und Geldanlage.

Als Geldanlage seien Oldtimer erst ab Preisen über 100 000 Euro interessant, sagt Wilke. Grund sind unter anderem die hohen laufenden Kosten: Über 5000 Euro steckten Oldtimerbesitzer 2013 im Durchschnitt in ihr Auto. Das geht aus einer Studie der Kölner Beratungsgesellschaft BBE Automotive hervor.

Den Wagen nur stehen zu lassen und sich so die Versicherung und Spritkosten zu sparen, ist keine Option. „Autos sind Maschinen, die benutzt werden müssen. Das Fahren tut den Oldtimern gut“, so Wilke.

In jedem Fall sollten Interessenten vor einem Kauf einen Gutachter hinzuziehen, um sich vor versteckten Mängeln oder einem überzogenen Preis zu schützen. Die Preise für detaillierte Gutachten beginnen bei 350 Euro. All diese Kosten relativieren die gute Wertentwicklung der Oldtimer-Indizes, denn sie fließen dort nicht ein. Im Index der Südwestbank findet sich etwa ein Mercedes W111 der Baujahre 1961 bis 1971.

Er hat seinen Wert seit 2005 auf 50 000 Euro verdoppelt. Rechnet man aber – sehr vorsichtig kalkuliert – 2000 Euro Unterhalt pro Jahr mit ein, bleibt eine Wertsteigerung von 7000 Euro, also knapp 25 Prozent oder 2,8 Prozent pro Jahr. Zahlt der Anleger beim Verkauf noch Provision oder lässt ein Gutachten anfertigen, bleibt trotz nomineller Wertverdopplung kaum Rendite übrig.

Bei deutlich teureren Modellen, wie dem Flügeltürer 300 SL von Mercedes, fallen die Unterhaltskosten weniger stark ins Gewicht. Für ihn weist der Index allerdings auch einen durchschnittlichen Preis von 580 000 Euro aus.

Günstiger sind frühere Arme-Leute-Autos wie die Ente (Citroën 2CV) oder die BMW Isetta, die zuletzt stark im Wert gestiegen sind. Die Sportkarossen-Ikone Ferrari Testarossa aus den Achtzigern konnte hingegen noch nicht vom Oldtimer-Boom profitieren.

„Die Wertentwicklung einzelner Modelle ist unvorhersehbar“, sagt Mika Hahn vom Düsseldorfer Autohaus Classic Remise. Generell raten Oldtimer-Experten dennoch zum Kauf von Sportboliden der großen Marken.

Von den zehn teuersten Autos, die in diesem Jahr verkauft wurden, waren neun Ferraris. Vor allem Ferraris aus der Zeit vor 1969, als Fiat bei Ferrari einstieg und die Modelle in größeren Serien gebaut wurden, sind begehrt. „Wichtig ist bei Oldtimern, dass es den Hersteller noch gibt oder dass er zumindest als Marke in den Köpfen noch verankert ist“, sagt Wilke.

Bei noch existierenden Herstellern kommen Autoliebhaber zudem leichter an Ersatzteile. „Unter diesen Gesichtspunkten sind für die Zukunft zum Beispiel der erste Alfa Romeo Spider, der Jaguar Mark 2 oder ein Exot wie ein Maserati Mexico interessant.“

Letzterer hat die 100 000-Euro-Marke bereits genommen, die beiden anderen werden noch ab unter 50 000 Euro angeboten. Hahn von Classic Remise traut auch dem Ferrari 328 den Sprung zum begehrten Liehaberobjekt zu. „Er steht auf der Schwelle zum Oldtimer und ist eine Designikone.“ Im Moment wird der Wagen noch für 50 000 bis 70 000 Euro gehandelt.

Rolex von Paul Newman

Mit weniger Geld kommen Investoren bei Luxusuhren davon. Unter den Sachwerten gelten Uhren als Einstiegsdroge. Während Violinen und Autos als Geldanlage meist nur für ausgesprochen betuchte Kunden infrage kommen, seien werthaltige Uhren bereits ab 4000 Euro zu haben, sagt Andreas Löffler.

Er ist gelernter Uhrmacher und hat bei der Dresdner Manufaktur Glashütte gearbeitet. Heute verantwortet er die Uhrensparte der Schweizer Stiftung Battenberg. „Die Marke der Uhr spielt eine entscheidende Rolle bei der Frage, ob sie zur Wertanlage taugt oder nicht.“ Vor allem Uhren von Rolex und Patek Philippe seien empfehlenswert.

Der Clou der Luxusuhren: Die Hersteller verändern die Modelle über Jahrzehnte kaum. Die

Preise für Neuauflagen der Uhren erhöhen sie aber immer weiter. „Das zieht auch den Preis für gebrauchte Uhren mit nach oben“, erklärt Löffler.

Satte Renditen sind aber die Ausnahme. Eine solche bot in der Vergangenheit die Rolex Daytona. Eine Daytona der ersten Edition wird beim Online-Händler chrono24 zwischen 20 000 und 50 000 Euro angeboten. „Früher lag sie mal für 900 Mark im Laden, und keiner wollte sie haben“, sagt Löffler.

Inzwischen ist um die Uhr ein Kult entstanden. Auch, weil US-Schauspieler Paul Newman ein solches Modell trug. Dieser Kult zog die Preise für alle Daytonas nach oben. Aber Daytona ist nicht gleich Daytona. Die Uhr gibt es in vielen verschiedenen Ausführungen: mit Edelstahl-, Platin- oder Goldgehäuse, mit schwarzem oder weißem Ziffernblatt, roter oder silberner Sekundenskalierung. Die Ausführung, die Newman einst trug, ist nicht oft produziert worden und daher noch einmal deutlich teurer als andere Daytonas.

Solche Besonderheiten sollten Anleger kennen. Wer sich für den Markt interessiert, bekommt profunde Informationen zum Beispiel beim US-Blog „hodinkee“. Das Beispiel Rolex Daytona zeigt allerdings auch, dass der Uhrenmarkt ebenso wie der für Automobile schwer vorhersehbar ist.

Auch wer hier nach Rendite jagt, sollte auf die Kosten achten. Zwar ist eine Uhr im Unterhalt relativ günstig, wenn sie wenig getragen wird. Beim Verkauf aber lauern Kostenfallen. Ein Juwelier zahle Uhrenbesitzern rund ein Drittel weniger als den Marktpreis, schätzt Löffler. Alternativ können sie ihre tickenden Schätze über Portale wie chrono24 verkaufen. Hier zahlen sie drei Prozent Provision, maximal 99 Euro.

Ein großes Problem beim Kauf von Uhren sind Fälschungen. Wer auf Nummer sicher gehen

will, sollte neue Uhren bei einem niedergelassenen Juwelier kaufen. Gebrauchte Uhren können Anleger auch im Internet erwerben. Allerdings ist hier besondere Vorsicht geboten.

chrono24 warnt auf seiner Web-Site vor Betrügern und gibt Tipps, wie Anleger die erkennen. Ein sicherer Kauf über ein Treuhandkonto des Unternehmens kostet zwei Prozent des Kaufpreises, ist aber nicht bei allen Uhren möglich.

Eine Fälschung könnten Laien zum Beispiel am Glas erkennen, sagt Experte Löffler. „Fälscher verwenden häufig billigeres Mineralglas, Luxusuhrenmarken hingegen Saphirglas.“ Das Saphirglas leite Wärme leichter ab und fühle sich deshalb auf der Haut kühler an als Kristallglas.

Skeptische Käufer könnten den Wärmevergleich mit einer „normalen“ Uhr machen. Weiteres Indiz für eine Fälschung: die Krone, an der man die Uhrzeit einstellt. „Bei einer hochwertigen Uhr ist sie ganz leichtgängig, bei Fälschungen knarzt es oft, als wäre Sand drin.“ Außerdem werden echte Luxusuhren immer mit Echtheitszertifikat ausgeliefert, mit dem man ihren Weg bis zurück ins Werk verfolgen kann.

Auch für Jost Thöne und Christian Reister im Schloss Bedburg sind Zertifikate wichtig. Der Verkauf von Geigen ist ein Vertrauensgeschäft. „Keiner von uns war dabei, als Stradivari seine Geigen baute“, sagt Thöne. Bei so wertvollen Instrumenten liefert er Echtheitszertifikate internationaler Geigenbauer, ein Wertgutachten und eine wissenschaftliche Untersuchung des Holzes mit, um die Echtheit und den Wert zu belegen.

Geschäft vergeigt

Im Geigengeschäft hatte vor einigen Jahren der Händler Dietmar Machold für einen Skandal gesorgt. Er hatte seine Kunden geprellt und unter anderem wertlose Geigen zu Stradivaris erklärt. „Nur ganz wenige Experten können eine echte Stradivari erkennen“, sagt auch Thöne.

Pannen wie im Fall Machold will er vermeiden, indem er die Papiere seiner Geigen von mehreren externen Experten beschafft. Der Handel mit wertvollen Geigen bleibt aber auch ohne Machold, der inzwischen im Gefängnis sitzt, ein schwer durchschaubares Geschäft unter wenigen Kennern. Auch das sollten Anleger bedenken, die viel Geld in ein Stück altes Holz stecken wollen.