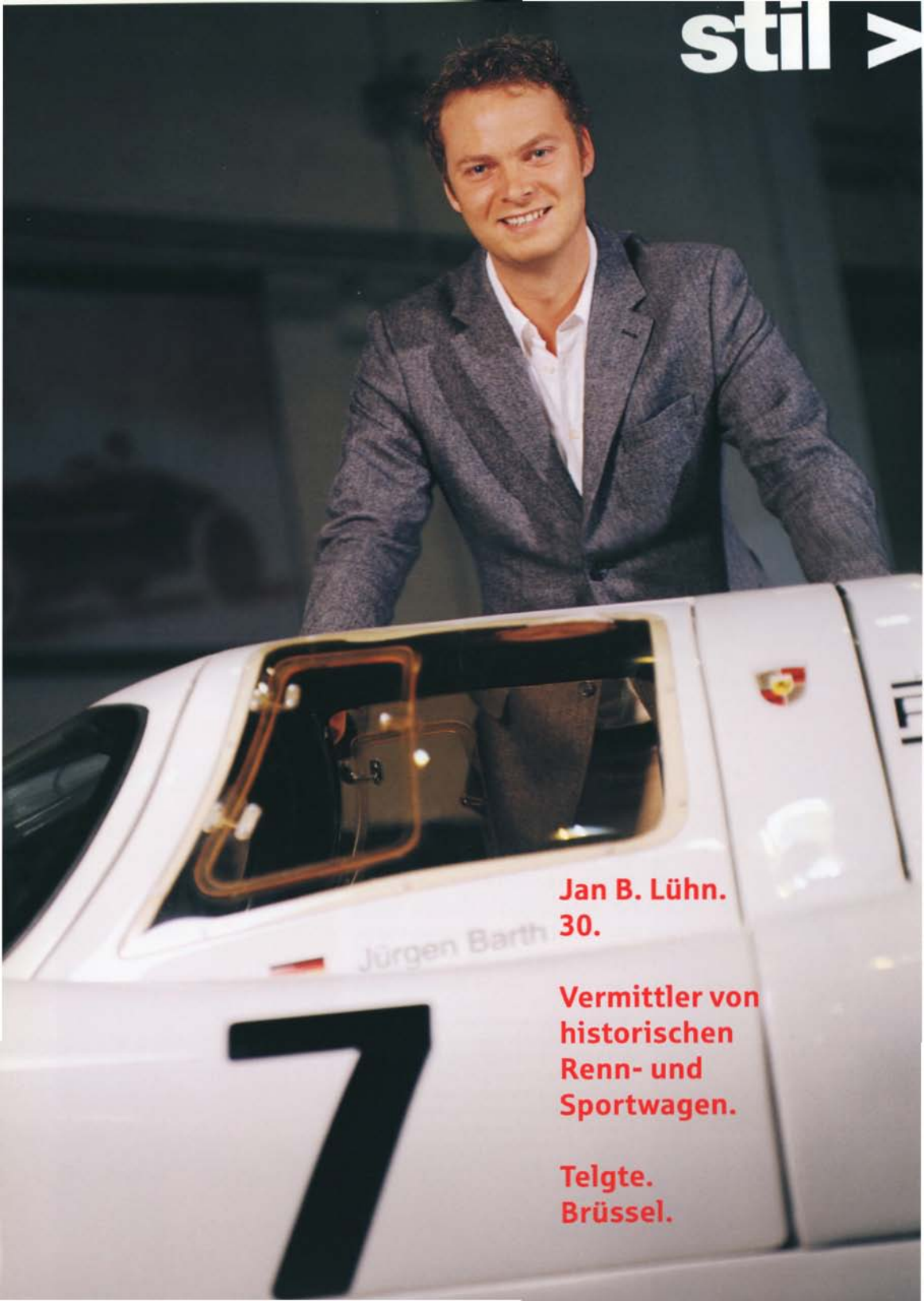


fahrdienstleister

stil >
Jan B. Lühn



lebenslust >
Gert
Huizinga



**Jan B. Lühn.
30.**

**Vermittler von
historischen
Renn- und
Sportwagen.**

**Telgte.
Brüssel.**

17/fahrdienstleister

Er hat's nicht so mit den kleinen Schritten. Schließlich dauert es dann ja auch viel zu lange, um durch die Welt zu kommen. Ohnehin sind ihm vier Räder lieber. Insbesondere die atemberaubendsten der atemberaubenden Karosserien drum herum. Bis hierhin noch nichts Besonderes an der Beschreibung eines 30-jährigen jungen Mannes. Diagnose: Automobilleidenschaft. Vorliebe: Renn- und Sportwagen aus den 50er-, 60er- und 70er-Jahren. So weit, so noch nicht zwingend beneidenswert. Allerdings ist die Automobilleidenschaft des soeben Beschriebenen eine andere als bei vielen anderen. Sie hat nämlich traumhaft praktische Ausmaße. Jan B. Lühn, in Telgte und in Brüssel wohnend und arbeitend, hat sich Mitte vergangenen Jahres selbstständig gemacht als Vermittler zwischen Verkäufern und Käufern exklusiver Rennfahrzeuge.

Eine viel kürzere Tätigkeitsbezeichnung ist wohl nicht drin. Ein Autohändler in klassischem Sinn ist er nicht. Zumal er keine eigenen Fahrzeuge im Bestand hält. Vielleicht schon eher ein Automobilmakler. Um sich ein eigenes Bild machen zu können: Jan B. Lühn verfügt über beste internationale Kontakte zu Automobilherstellern, Rennsportmanufakturen sowie zu verschiedenen Rennserien und berät Automobilsammler. Sowohl potenzielle Käufer als auch Verkäufer. Dabei beschäftigt sich Jan B. Lühn damit, extrem seltene, historisch interessante und hochpreisige Sport- und Rennwagen zu suchen, zu schätzen und zu vermitteln. Und die Tricks von Fälschern, die sich in der Oldtimerszene mehr und mehr breit machen, zu kennen wie auch zu entlarven. Lohn der Mühen: eine Probefahrt, um den jeweiligen Zustand des Fahrzeugs zu ermitteln. Und eine Provision. Natürlich die Frage: Wie wird aus einer leidenschaftlichen Berufung ein automobiler Beruf? Natürlich die Antwort: indem der familiäre Bazillus überspringt. „Schon meine beiden Großväter und mein Vater liebten und fuhren schnelle und schöne Autos“, erzählt der 30-Jährige. „Als ich vier war, nahmen sie mich das erste Mal mit zu einem Autorennen.“ Im zarten Alter von sechs Jahren war er Zaungast beim legendären 24-Stunden-Rennen von Le Mans. Und ohne zu emotional zu werden: Heute verkauft er unter anderem Autos, die bei genau diesem Rennen dabei waren. Besuche aus der Kindheit auf noch so schönen Rennstrecken reichen natürlich nicht aus, um mit einer hochsensiblen Kundschaft in einem sich rasant entwickelnden Oldtimermarkt angemessen umgehen zu können. Vielmehr waren es sein schon früh ausgeprägter Hang zur Internationalität, sein sprachliches Interesse, die ihm die automobilen Traumwelt eröffnet haben. Abitur in Oxford, Automobilstudium in Turin und Paris. Möglicherweise hätte er noch zwei Jahre weiterstudiert – zum Masterabschluss. Allerdings: Eher zufällig stieß er, auf dem Weg von Los Angeles nach San Francisco, in Monterey, auf

dem Gelände des berühmten Golfplatzes in Pebble Beach, auf den „Concours d'Elegance“. Das unumstrittene Highlight für Chrom- und Blechenthusiasten. Und für Jan B. Lühn der Boxenstopp für seine bisherigen Träume. Versteigerungen von automobilen Raritäten: „Das will ich machen.“ Der damalige Direktor des weltberühmten Auktionshauses Christie's konnte sich beim Bewerbungsgespräch mit Jan B. Lühn in London augenscheinlich dieser Ausstrahlung, durch und durch von Automobilleidenschaft geprägt, nicht entziehen. Jan B. Lühn bekam einen Praktikumsplatz, zunächst zwei Monate in London, dann zwei Monate in Brüssel – und sodann, acht Monate vor dem vereinbarten Praktikumsende, eine Festanstellung. Von Brüssel aus betreute er für Christie's vornehmlich den deutschen, belgischen und französischen Markt und organisierte zweimal im Jahr eine Versteigerung, die Christie's jährlich bis zu 15 Millionen Euro Umsatz einbrachte. Eine davon in Le Mans, bei den Le Mans Classic, der wohl meistbeachteten Oldtimerveranstaltung weltweit. Nach drei Jahren der Entschluss zur Selbstständigkeit. „Ich wusste, dass ich es schaffen kann“, sagt Jan B. Lühn. Und nach nicht einmal einem Jahr als wohl jüngster in dieser auf Diskretion angewiesenen Branche weiß er, dass er damit recht hatte. Wobei seine beiden Wohn- und Arbeitsorte, das westfälische Telgte und die Europametropole Brüssel, ihm mindestens gleich lieb sind. Gut: In Brüssel wohnt seine Freundin und die Stadt ist für ihn auch eine wichtige Suchzentrale. Aber Telgte ist Heimat, Wohlfühlort. Und das Münsterland keineswegs zu unterschätzen in der Oldtimerszene. „Im Umkreis von 50 bis 60 Kilometern gibt es die eine oder andere Fahrzeugsammlung, die den internationalen Vergleich keineswegs scheuen muss“, lacht Lühn wissend, aber professionell verschlossen. Jüngster Auftrag: Er löst die Sammlung eines Automobilenthusiasten auf, der in den zurückliegenden 30 Jahren an die 1.000 wunderschöne historische Autos zusammengetragen

hat. Jetzt sind es immerhin noch 100, für die Jan B. Lühn Käufer vermittelt. 100 atemberaubende Sportwagen. Er hat's eben nicht so mit den kleinen Schritten.

mehrwert ...

Netlink:

www.janluehn.com

Oldtimer als Anlageobjekte:

Wie sieht es aus mit Oldtimerinvestments? Jan B. Lühn sieht's pragmatisch: „Mit keiner Aktie kann man so schön durch die Gegend fahren.“ Aber ernsthaft: Der Markt boomt – zumindest bei den richtig guten Stücken. Einige Modelle haben allein in den zurückliegenden Monaten eine 50-prozentige Wertsteigerung erfahren. Lühn warnt aber auch: „Vorsicht, selbst für mittelmäßige Autos werden im Augenblick horrenden Summen bezahlt.“ Das Interessante an dem Markt, wie Experten erklären: Fallen werden die Preise aller Voraussicht nach nicht. Wohl im Gegenteil. Die stetig steigende Nachfrage, insbesondere auf dem russischen Markt, treibt die Preise weiter in die Höhe. Besonders im Kommen seien Sportwagen aus den 60er-Jahren, verrät Jan B. Lühn: „Ein echtes Blue-Chip-Investment.“ Schwierig und gleichzeitig auch die Kunst in seinem Geschäft sei es allerdings, ein möglichst gutes Auto zu einem möglichst frühen Zeitpunkt zu bekommen. Ein Beispiel: ein Ford Capri RS 3200 mit Le-Mans-Historie. Vor zwei Jahren für 150.000 Euro gekauft, inzwischen für 400.000 Euro bei einem neuen Besitzer. Eine bestenfalls lückenlos dokumentierte Fahrzeughistorie, am liebsten Rennerfolge, sind für den Fahrzeugwert von großer Bedeutung. Lühn: „Dies kann durchaus das Dreifache des Preises ausmachen.“