

# CLASSIC DRIVER

## Hexagon Classics bietet seit 50 Jahren höchste Qualität im Klassiker-Geschäft

### Lead

Seit Jahrzehnten zählt Hexagon Classics zu den Top-Adressen im Oldtimergeschäft. Wir haben Geschäftsführer Paul Michaels besucht und nachgefragt, wie alles begann und was sein Angebot so besonders macht...

„In meinen jungen Jahren eröffnete ich ein Restaurant und einen Handel für zahnärztliche Produkte. Doch ich merkte schnell, dass ich mich besser an das halten sollte, was ich wirklich konnte“, blickt Paul Michaels, Gründer und Geschäftsführer von Hexagon Classics, zurück. Es wäre schlicht untertrieben, zu sagen, dass Paul über Autos Bescheid weiß, gründete er sein Geschäft mit den Klassikern bereits vor 50 Jahren und etablierte es erfolgreich im High-End-Sektor der Branche. Außerdem führte Paul in seiner Vergangenheit Franchise-Unternehmen für [Lotus](#), [Porsche](#), [Jaguar](#) und [BMW](#), um nur einige zu nennen. Kurzzeitig trat Hexagon in den 70er Jahren sogar in der Formel 1 mit einem eigenen Team an. Pilot John Watson startete damals im Semi-Werks-Brabham.

### Schuster, bleib bei deinen Leisten!



Trotz der vielen Veränderungen in der Branche hat es Paul geschafft, sein Unternehmen über Jahrzehnte an der Spitze zu positionieren. Einige haben vielleicht die hochdotierten Klassiker, die bei Hexagon Classics über die Jahre im Angebot standen, beobachtet – und auch Classic Driver berichtete über das ein oder andere spezielle Auto, darunter der einmalige [Ferrari Daytona Shooting Brake](#) oder der millionenschwere [Porsche 911 3.8 RS](#). Was vermutlich nicht bekannt ist: mit welcher Tiefe Hexagon Classics zu Werke geht, um letztlich so ein hochwertiges Angebot zu präsentieren...

### Qualität ist wichtiger als schneller Profit



Ein perfektes Beispiel für diese Philosophie bot sich uns, als wir Hexagon Classics in Kensington besuchten, einem der wohlhabendsten Stadtteile Londons. „Wir haben soeben einen frisch restaurierten Aston Martin DB4 rein bekommen. Weil wir diese Autos kennen, fiel uns sofort auf, dass die überarbeiteten Sitze „flach“ anstatt wie ab Werk konturiert waren. Die Mehrheit der Käufer würde dies nicht bemerken – aber das ist eben unsere Liebe zum Detail. Wir würden das Auto nie in den Verkauf stellen, bevor wir dieses Detail nicht in Ordnung gebracht haben. So etwas könnte unserer Firma nur schaden – der langjährige erstklassige Ruf ist wichtiger, als der schnelle Profit“, sagt Paul.

Es ist ein Ethos, der Paul gedient hat, über die Jahrzehnte hinweg im Geschäft zu bleiben. Doch was erwartet der Experte in den nächsten 50 Jahren vom Klassiker-Markt? „Ich denke, das die momentane Situation nur der Anfang ist. Viele sehen den aktuellen Markt als eine „Blase“, die irgendwann zwangsläufig platzen muss. Aber wenn man sich anschaut, dass wichtige Klassiker heutzutage zunehmend als „Industriekunst“ betrachtet werden – und bereits entsprechende Summen dafür gezahlt werden, dann ist eine gewisse Tendenz abzusehen...“

Fotos: © Amy Shore for Classic Driver

### Galerie





































**Source URL:** <https://www.classicdriver.com/de/article/autos/hexagon-classics-bietet-seit-50-jahren-h-chste-qualit-t-im-klassiker-gesch-ft>  
© Classic Driver. All rights reserved.