

CLASSIC DRIVER

„Ich mag keine Autos, die an jeder Ecke stehen“ Ein Gespräch mit Koni Lutziger

Lead

Mehrere Herzen wohnen in Koni Lutzigers Brust: Er liebt Motorräder und Autos, er sammelt und handelt mit großen Klassikern. Zusammen mit seinem Sohn Fabian führt der Gründer von Lutziger Classic Cars eine Topadresse für Sammler und Enthusiasten in der Schweiz. Ein interview.



Die Schweiz mag ein kleines Land sein, aber es ist eines, das stolz ist auf seine Eigenschaften. Zum Beispiel auf die Tradition begeisterter Automobilisten. „Deswegen hatten wir früh schon gute Standpunkte mit sachkundigen Mechanikern,“ sagt Koni Lutziger, der sich als Spezialist für Motorräder 1979 eine neue Herausforderung suchte und selbstständig machte. Längst ist er mit Lutziger Classic Cars einer der wichtigsten Händler in der Schweiz. Beim Concours d'Elegance auf der diesjährigen Techno Classica in Essen gewann sein Lancia Stratos Gruppe 4 von 1974 sogar einen Preis. Mit seinem Sohn Fabian steht auch die nächste Generation bereits in den Startlöchern. Classic Driver hat sich mit ihm unterhalten.



Was ist Ihre früheste Erinnerung an Autos?

Da hat es bei mir nie diesen einen ganz besonderen, zündenden Moment in der Kindheit gegeben. Ich habe mich aber bereits als junger Bursch sehr früh für Motorräder begeistert. Ich wollte auch ursprünglich Motorradmechaniker werden, doch der Motorradindustrie ging es nach dem Zweiten Weltkrieg nicht gut, also habe ich eine Lehre als Werkzeugmacher gemacht. Das ist insofern interessant, weil ich dadurch weiß, wie sich Metall bei der Verarbeitung verhält. Spezielle Technik und besondere Formen haben mich auch schon früh interessiert. Mit 16 Jahren hatte ich mir neben diversen Motorrädern zwei Morgan Three Wheeler zugelegt, die mir gefielen, weil sie exzentrisch waren und durch ihr leichtes Gewicht auch sehr schnell. Und dann war ich auch noch sehr stolz auf mein Packard-Cabriolet mit der Karosserie des berühmten Schweizer Spezialisten Graber, Baujahr 1932. Das Auto war in seine Einzelteile zerlegt und ich habe es wieder aufgebaut. Dieses Graber-Modell hat übrigens beim Concours d'Elegance von Zürich ebenfalls im Jahr 1932 die Goldmedaille errungen. Und mit 18 Jahren habe ich mir eine BMW Isetta gekauft. Die wurde in der Schweiz als Motorrad eingestuft und ich konnte somit Wechselkennzeichen benutzen.



Wie kam es, dass Sie sich für einen Beruf, der mit Automobilen zu tun hat, entschieden haben?

Mein Herz schlägt ja sowohl für Motorräder und historisch bedeutsame Fahrzeuge. Ich habe eine neue Herausforderung gesucht und habe deswegen 1979 meine Hälfte an der Firma Meier + Lutziger Motos verkauft, um mich ganz auf Klassiker und Rennfahrzeuge zu konzentrieren. Ich war erst 21, als ich mit meinem damaligen Partner Walti Meier, die Firma für Handel, Reparatur und Tuning von Maschinen gründete. Unter anderem habe ich 1971 und 1972 als Mechaniker und Sponsor den mit mir befreundeten Schweizer Motorradrennfahrer Bruno Kneubühler betreut, der als weltbeste Privatfahrer galt.



Was fasziniert Sie an Autos?

Das kann ich ganz einfach auf den Punkt bringen: die Technik und die Formen. Da ist für mich die Designgeschichte besonders fesselnd, weil man an historischen Autos sieht, wie sich die fließenden Formen aus der noch jungen Disziplin Aerodynamik ableiteten. Heute entstehen Autos aus Gründen der Effizienz oft genug im Windkanal. Um den Luftwiderstand gering zu halten, können sich Designer inzwischen wenig gestalterische Freiheiten erlauben, die wie einst mit großer Geste für Eleganz und Harmonie der Linienführung sorgten.

Nach welchen Kriterien wählen Sie die Automobile in Ihrem Showroom aus?

Nach dem technischen Anspruch, Schönheit und Rarität. Ich habe gerne ein Auto, das nicht an jeder Ecke steht. Für mich ist der Übergang zwischen Kunst und Automobil fließend. Ich bin fasziniert von den Vorkriegsmodellen von Delage, Talbot oder Delahaye beispielsweise, deren Karosseure etwas zeitlos Schönes geschaffen haben. Was waren das für Persönlichkeiten, die in der Mitte und Ende der 1930er Jahre gewirkt haben.



Gibt es Marken, zu denen Sie ganz besonders tendieren?

Es gibt so viele. Bugatti, Alfa Romeo, Isotto Fraschini. Und Bizzarrini! Ich besaß schon einen, genauso wie einen wunderbaren spanischen Pegaso. Man muss sich trennen können, auch wenn es schwer fällt. Ohne immer wieder zu verkaufen, hätte ich nicht meinen heutigen Bestand.

Welche Attribute muss ein Klassiker besitzen, um von Ihnen in den Bestand aufgenommen zu werden?

Rar, interessant und herausfordernd. Er muss etwas Spezielles haben. Wie soll ich sagen? Eben kein Stangengemüse.



Worauf kommt es in Ihrem Beruf besonders an?

Man muss in der Lage sein können, die Technik zu beurteilen. Man muss in der Lage sein, Originale von Nachbauten unterscheiden zu

können. Um das zu können, muss man einiges verstehen, das sich nicht auf den ersten Blick erschließen mag. Wir restaurieren hier im Betrieb Autos, die für den Bestand erworben werden, auch selbst. Allerdings arbeiten wir nicht im Kundenauftrag. Der Aufwand für alle Reparaturen und Restaurierungen würde natürlich den Rahmen unserer Firma sprengen.

Was erwarten Ihre Kunden von Ihnen?

Seriosität und fundiertes Wissen. Das ist die Grundlage von allem.



Hat sich das Business in den letzten Jahren verändert? Was erwarten Sie von der Zukunft?

Mein Eindruck ist, dass zahlreiche Kunden im heutigen Klassikermarkt viel gelesen haben, aber das bedeutet nicht immer gleich, auch viel zu wissen. Unser Bereich ist längst viel breiter aufgestellt. Einst waren es Garagisten, die sich als Mechaniker für die alten Autos begeisterten, und Technikfreaks. Früher konnten sogar Rennfahrer ihre Autos selbst reparieren. Auch die Gentleman Driver der 1950er Jahre haben viel von Autos verstanden - weil sie sie beherrschen mussten. Es gab damals weniger Infrastruktur. Dieser Background fehlt. Wer sich heute ein kostbares altes Auto leisten kann, hat womöglich einen anderen Hintergrund. Man kommt aus anderen Berufen, hat einen anderen Lebensweg, aber diese Faszination für klassische Autos, die ist da. Ich weiß auch nicht, wie sich die Zukunft entwickelt. Der Verkehr nimmt zu, das betrifft auch Klassikerfahrer. Was den Handel mit Klassikern betrifft, denke ich, dass wir vielleicht Enthusiasten aus China oder Indien erleben. Es gibt dort zwar nicht eine mit den USA oder Europa vergleichbare automobiler Tradition, aber so wie es dort Sammler alter Uhren gibt, müsste sich auch ein Interesse für alte rollende Mechanik entwickeln können.

Unterscheidet sich der Deutsche wesentlich vom Schweizer Markt?

Die Schweizer Szene ist inzwischen wie jede andere auch und hat sich angepasst. Das liegt natürlich auch am Internet als wichtigem Informationslieferanten. Man sagt, dass Klassiker aus Schweizer Besitz einen höheren Pflegegrad besitzt. Nach meiner Meinung stimmt das auch. Das liegt daran, dass unser Land sehr klein ist und deswegen kaum hohe Kilometerzahlen zustande kamen. Wir hatten auch früh gute Stützpunkte für Automobilisten mit sachkundigen Mechanikern.





Gibt es ein Auto, das Sie lieber behalten hätten?

Da war der Aston Martin DB4 GT und dann dieses Pegaso Z-102 Touring Coupé.

Was fahren Sie am Wochenende?

Das entscheidet sich je nach Wetterlage. Wenn es schön ist, hole ich ein Auto aus dem Bestand - derzeit haben wir über 25 Fahrzeuge in unseren Räumen. Aber natürlich keines, das ganz hinten geparkt ist!

Fotos: Rémi Dargegen für Classic Driver © 2016 / Porträt: Fabian Lutziger

Galerie

