

# CLASSIC DRIVER

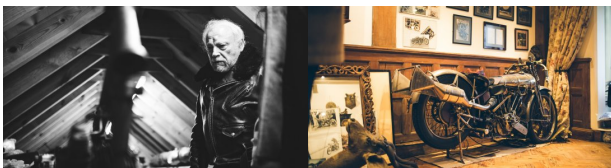
## Dylan Miles zeigt, wie man seine Autoleidenschaft zum Beruf macht

### Lead

Über zehn Jahre lang hat Dylan Miles von der Pike auf von den Besten in der Autobranche gelernt. Längst pflegt er ein enges Verhältnis zu den einflussreichen Persönlichkeiten dieser Welt. Das war der Grundstein für eine eigene Firma, die auf sportliche und klassische Autos spezialisiert ist.



Dylan Miles konnte eigentlich gar nicht anders, als sich für alte Automobile und Motorräder zu begeistern. Schon sein Vater Simon hat sein Leben der Restaurierung seltener Brough Superiors gewidmet. Als Kind war er umgeben von diesen „Rolls-Royce der Motorradwelt“. Aber obwohl er die exotischen Zweiräder liebte, waren es die klassischen Automobile seines Vaters wie ein Aston Martin DB5 Cabrio und ein Ferrari Daytona, die ihn fesselten und dazu führten, dass er sich für dieses Geschäftsfeld entschied und im Laufe seiner beruflichen Entwicklung für einige der wichtigsten englischen Händler wie Fiskens und JD Classics arbeitete. Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung auf der Grundlage seines erworbenen Wissens und des Netzwerks, das er so geschaffen hatte, machte sich Dylan Miles vor einem Jahr mit einem Showroom in East Sussex, England selbstständig. Wir trafen ihn in der einzigartigen väterlichen Werkstatt voller Brouchs und begleiteten zu seinem neuen, eigenen beruflichen Zuhause.



### Was sind Ihre frühesten Erinnerungen an ein Auto?

Wenn ich von der Schule kam, waren da meist schon die Motoren einiger Brough Superior in der Küche aufgebaut. Meine Vater erwärmte die Kurbelgehäuse im Backofen, damit sich die neuen Lager besser einpassen ließen – was wiederum meine Mutter wahnsinnig machte! Mein Vater begann in den späten siebziger Jahren Brouchs zu restaurieren und avancierte zu einem international gefragten Spezialisten. Er wurde sogar vom National Motor Museum auserkoren, die wichtigsten Vorkriegsrennmotorräder wieder aufzubauen, die dort 2003 auf tragische Weise durch ein Feuer beschädigt worden waren. Sein Enthusiasmus für Motorräder und für Automobile hat mich fraglos geprägt. Mein erstes Wort war nicht nur Auto, ich lernte tatsächlich durch Autobücher lesen.





**Warum haben Sie sich vor diesem Hintergrund für Autos statt für Motorräder entschieden?**

Wenn man in der Welt von Brough Superior aufwächst, dann ist das eine Feuertaufe. Ich bin auch nach wie vor ungemein interessiert an diesen Motorrädern. Meine Vater hatte das Privileg, einige Gentlemen, die mit den Broughs in Brooklands Rennen führen, zu kennen. Ich erinnere mich, dass ich bei den frühen Sprinttreffen in den achtziger Jahren dabei war. Mein Vater hatte einen lilafarbenen SS100 Works *Sand Racer* am Start und drei 1000 Kubik-Brooklands Zeniths, mit denen er geradezu unerbittlich auf der Rennstrecke unterwegs war. Ich habe hier noch unheimlich viel zu lernen – gerade haben wir eine fantastische Brough SS100 von 1930 im Auftrage eines amerikanischen Kunden verkauft. Aber Automobile haben mich immer stärker angezogen. Ich kann zwar Motorradfahren, aber ich fahre damit nicht auf der Straße, weil mir mein Leben lieb ist. Man muss seine Grenzen kennen.

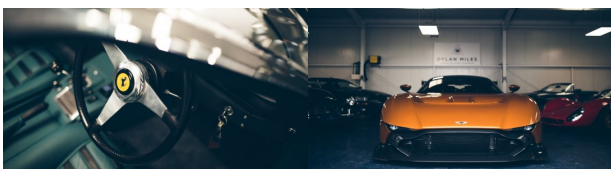


**Wie verlief Ihre Karriere in der Klassikerwelt bevor Sie die Dylan Miles Ltd. gegründet haben?**

Ich habe bei einigen der großen Unternehmen wie RM Sotheby's, Fiskens, Autosport Designs in New York und JD Classics gearbeitet. Viele Menschen amüsierten sich über meine vielen unterschiedlichen Jobs im Autogeschäft, aber mein Wahnsinn hat Methode, weil ich so eine ganze Reihe von Verbindungen zu wichtigen und einflussreichen Persönlichkeiten schuf, von denen ich lernen konnte. Heute unterhalte ich weiterhin geschäftliche Beziehungen zu vielen Menschen, die ich aus meinen Anfängen kenne – das hat sich auszagehlt.

**Was hat Sie bewogen, Ihre eigene Firma zu gründen?**

Mit 32 Jahren erkannte ich, dass die Zeit reif war. Ich war gerade aus den USA und meiner Zeit bei Tom Papadopoulos von Autosport Designs zurückgekehrt und verbrachte noch den größten Teil eines Jahres bei JD Classics. Beides hat mir gut gefallen, aber ich wollte mehr erreichen. Letztlich hatte ich einen Punkt erreicht, an dem ich nicht mehr richtig vermittelbar war und dachte, jetzt ist der Absprung gekommen! Meinen Geschäftspartner Michael Crouch kenne ich, seit wir 14 Jahre alt waren – wir wuchsen zusammen auf und sind echte Kumpel. Er arbeitete im Rahmen einer Unternehmensfinanzierung im Mittleren Osten, suchte aber nach einer neuen Herausforderung bei seinem nächsten beruflichen Schritt in Großbritannien. Auch für ihn war somit das Timing dieser Kooperation perfekt.



**Wie würden Sie Ihre Firmenphilosophie beschreiben?**

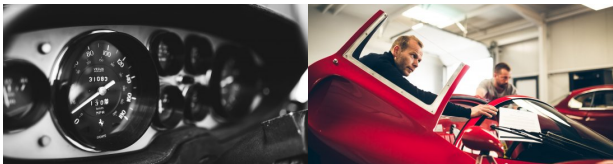
Transparenz ist der Schlüssel. Für Käufer und Verkäufer ist es heute wesentlich, sich darauf verlassen zu können, dass es ein faires Geschäft ist. Deswegen sind etwa die Details unserer Kommission auf unserer Website klar beschrieben. Wir wollen, dass unsere Kunden eine geradlinige und angenehme Erfahrung machen. Deswegen kommen viele immer wieder zu uns zurück und wir machen regelmäßige Geschäfte mit Menschen, die ich über die Jahre kennengelernt habe. Diese Haltung hat sich bewährt.



### Gibt es einen Autotyp oder eine Marke, der Ihnen besonders am Herzen liegt?

Aston Martins spielen eine wichtige Rolle – ich wuchs in ihrer Gegenwart heran. Außerdem besitzt mein Vater sein DB5 Cabrio seit 1985, dem Jahr, in dem meine Zwillingsschwester und ich geboren wurden. Es war das *Show Car* der Earls Court Motor Show 1964, das er als Neunjähriger entdeckte, als er wiederum mit seinem Vater dort war. Einige Jahre später konnte er den Aston Martin kaufen und hat ihn seither behalten. Diese Auto hat meine Karriere mitbestimmt und ich habe es so gut ich nur konnte genutzt. In meiner Kindheit war mein Vater außerdem sehr gut mit dem mittlerweile verstorbenen Vic Bass befreundet, einem anerkannten Aston-Experte im London Stadtteil Battersea – übrigens nicht weit von meinem heutigen Domizil entfernt. Er hat mir viel über diese Marke beigebracht. Er war ein liebenswerter Mann, der mich als Teenager während der Schulferien in seinem Geschäft am Queens Circus arbeiten ließ.

Ferraris nehmen natürlich auch einen großen Raum ein. Mein Vater besaß 17 Jahre lang einen Daytona. Und der silberne Sechs-Vergaser-275 GTB, den wir hier stehen haben, ist mir besonders wichtig. Er gehörte einem Freund der Familie aus der Brough-Superior-Welt. Dieser Mann verstarb leider 1999 und danach bemühten sich mein Vater und ich, den Ferrari zu kaufen. Ich fühlte Ehrfurcht vor dieser wunderschönen Erscheinung, als wir mit über 160 Stundenkilometern über den Ring rasten. Leider konnten wir uns nicht beim Kaufpreis einig werden und der Ferrari wurde versteigert. Ich habe dieses Auto seit ich 14 Jahre alt war nicht mehr aus den Augen gelassen. Im Januar diesen Jahres konnte ich für einen unserer sehr guten Kunden einen Deal dafür aushandeln. Ich hoffe, er hat noch viele Jahre Freude daran.



### Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation im Sammlermarkt?

Ich denke, dass Käufer heute sehr viel anspruchsvoller sind, als noch vor ein paar Jahren. Interessenten wollen fair behandelt werden. Unsere Herausforderung besteht darin, einen guten Bestand in Kommissionen zu führen. Wenn die Fahrzeuge Qualität besitzen, dann ist das schon die halbe Miete. Es kann aber schwer sein, den Wert bestimmter Autos zu beurteilen und festzulegen. Man kann verstehen, dass Menschen Auktionsergebnisse als Maßstab nehmen. Aber man muss hier einiges mehr an Faktoren und Variablen berücksichtigen – vor allem, wenn es sich um ausgesprochen esoterische Automobile dreht. Aber unsere Provisionsstruktur ist sehr gerecht und wir engagieren uns sehr stark, um für unsere Kunden die optimalen Ergebnisse zu erzielen.

### Ihrem Bestand sieht man den Trend zu jüngeren Klassikern an – ist das eine bewusste Strategie?

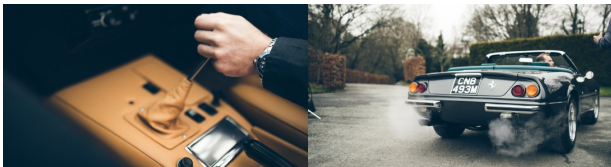
Autos kommen und gehen aus der Mode. Als ich noch klein war, galten mit Messing bestückte Autos oder Vorkriegsmodelle als die Spitze des Marktes. Aber mit dem demographischen Wandel erleben wir, wie sich die Klientel verjüngt. Das ist eine Herausforderung, denn wenn man nicht mit historischen Autos und Motorrädern aufgewachsen ist, wird man später nicht mit ihnen in Kontakt kommen. Obwohl diese Technik hinreißend ist, bleibt sie enorm aufwändig und wartungsintensiv. Das kann jemanden, der die Verlässlichkeit moderner Autos gewöhnt ist, schon von alten Klassikern abhalten. Schließlich wollen diese Kunden auch ihre Autos fahren können – ein Wunsch, den wir unterstützen. Wir beobachten derzeit viele Kunden, die in ihren Dreißigern und Vierzigern sehr hart gearbeitet haben und jetzt über das Einkommen verfügen, um sich etwas zu leisten, das moderner und alltagstauglicher ist, sei es ein Aston Martin DB5 oder ein Porsche 930 Turbo.





### Where do your personal automotive tastes lie?

Ich wähle die Autos, die wir verkaufen, nach meinem Geschmack aus. Leider reicht mein persönliches Budget für einige Autos in unserem Bestand nicht aus! Als *Daily Driver* nutze ich einen BMW Alpina B3 Bi-Turbo. Ich besitze auch einen Jaguar Mk2 3.8, den meine Freundin und ich demnächst bei der Tour Auto dabei haben. Das macht einen Riesenspaß, weil man vier oder fünf Freunde mitnehmen kann. Ich schätze alles, was vier Räder hat und obwohl ich zeitgemäße Technologie zu würdigen weiß, liebe ich den Seltenheitswert älterer Automobile. Wenn man sich im Zentrum Londons bewegt, sieht man an jeder Ecke neue Ferraris, Lamborghinis und McLarens. Aber wenn ich ein älteres Auto wie einen Jaguar XJ6 oder sogar einen Ford Capri irgendwo entdecke, dann ist das für mich aufregend. Autos müssen keine Exoten sein, um bewundert zu werden.



### Was war das unvergesslichste Auto, das Sie verkauft haben?

Ich hatte das Privileg, am Verkauf mehrerer wirklich bedeutsamer Autos beteiligt gewesen zu sein. Wahrscheinlich ist es leichter, wenn ich sie an Hand meines beruflichen Weges aufzähle. Während meiner Zeit bei JD Classics konnte ich den in seiner Klasse in Le Mans siegreichen Jaguar XJ220 für uns erwerben und den Aston Martin DB2/4 Bertone Spyder verkaufen, dem auch eine Reportage in *Classic Driver* gewidmet war. Bei Autosport Designs habe ich einen wie aus der Zeit gefallenen Aston Martin DB6 Shooting Brake aus Erstbesitz verkaufen dürfen. Bei Fiskens war es ein ehemaliger Werks-Aston Martin DB3S und bei RM Sotheby's war ich bei der Versteigerung einer über 100 Bikes umfassenden Ducati-Sammlung in Monaco beteiligt. Ich habe jede Transaktion - ob groß oder klein - genossen. Ich habe diesen Beruf, weil ich gerne mit Besitzern arbeite und weil es mir wichtig ist, einen kleinen Part in der Geschichte dieser Automobile übernommen zu haben. Ich kenne nichts anderes - und es ist unglaublich spannend, ein Teil dieser speziellen Welt zu sein!

Fotos: Tom Shaxson for *Classic Driver* © 2017

### Galerie



































































































































































**Source URL:** <https://www.classicdriver.com/de/article/autos/dylan-miles-zeigt-wie-man-seine-autoleidenschaft-zum-beruf-macht>  
© Classic Driver. All rights reserved.