

CLASSIC DRIVER

Simon Gregg von Bramley Motor Cars über Trends im Sammlermarkt

Lead

Mit mehrheitlich modernen Sammlermodellen in einer Bandbreite vom VW Golf R bis zum Ferrari V12 hat Bramley Motor Cars seit über 40 Jahren erfolgreich das Geschäft mit dem Verkauf von Luxus- und Sportwagen zu attraktiven Preisen betrieben. Wir trafen den erfahrenen Unternehmenslenker Simon Gregg...

Bramley Motor Cars, vor 40 Jahren gegründet, ist so etwas wie eine Institution in der britischen Autosammlerwelt. Angesiedelt im winzigen und charmanten Dorf Bramley, nur einen Steinwurf von London entfernt, gehört die Firma zu den ältesten originalen Spezialbetrieben auf der britischen Insel. Am bekanntesten ist Bramley Moor Cars wohl durch seinen magischen Showroom geworden. Er verströmt altenglisches Flair und ist trotz seiner logistischen Herausforderungen eine phantastische Bühne für die Präsentation wertvoller Automobile.



Heute ist der Händlerbetrieb im Besitz von Simon Gregg, ein gestandener Geschäftsmann, der nach Stationen bei Guy Salmon Jaguar und Jack Barclay Bentley Bramley Ende 2005 übernahm. „Ich hatte bereits Autos von Bramley erworben und habe den Betrieb schon damals für einen der besten Spezialisten im ganzen Land angesehen“, sagt er uns, während wir durch den täuschend großen Komplex der Showrooms wandern, der durch die straßenseitige Fassade dem auswärtigen Betrachter komplett verborgen bleibt.

„Ich habe den Charakter des Grundstücks und die ausgefallene Mischung der hier angebotenen Wagen immer schon gemocht. Als der Markt in den 80er-Jahren hyperventilierte, konnte man hier all die damaligen Poster-cars finden, wie den Ferrari 288 GTO und den Peugeot 205 T16.“ Auch wenn diese Zeiten abgeebbt sind, finden sich heute im rund 50 Autos starken Inventar von Bramley vornehmlich moderne und extrem gut ausgestattete Sammlermodelle mit geringer Laufleistung. Sprich: Ferrari, Porsche 997 und 991, Mercedes-AMG, BMW M, Bentley, Range Rover.



„Als ich anfing, war Bramley dem damaligen Markt gefolgt und hatte mit großem Erfolg späte Porsche und Mercedes verkauft, ganz so wie wir heute“, fährt Gregg fort. „Doch zu diesem Zeitpunkt begann die Nachfrage zu sinken, und da ich ein großer Liebhaber von Aston Martin bin, setzten wir verstärkt auf DB9, V8 Vantage und DBS. Wir verkauften eine Menge Autos, bis auch uns die Finanzkrise von 2008 traf.“ Gregg steckte seine Fühler auch nach dem Markt für klassische Aston Martin aus, heuerte die besten Spezialisten an, um sie fachmännisch restaurieren zu können. Ehe die Werte so inflationär anstiegen, dass sich ein Ankauf samt Restauration nicht mehr lohnte.

Greggs Erfahrungen mit von ihm als „old school“ bezeichnete Firmen wie Guy Salmon veranlassten ihn, bei Bramley das Prinzip einzuführen, dass nahezu der gesamte Bestand auch Eigentum der Firma war. Um so Vertrauen und Transparenz zu steigern. „In dieser Hinsicht war es für uns in den letzten Jahren nicht immer ganz einfach, weil im UK-Markt immer mehr Leute Autos auf Kommissionsbasis verkaufen. Doch nun scheint sich der Markt zu unseren Gunsten zu wandeln. Dahingehend, dass wir nun Verkäufer vorfinden, die eine wirklich realistische Einschätzung über den Wert ihrer Autos haben wollen.“



Ein weiteres Problem, mit dem es Gregg und sein Team gerade zu tun haben, ist die Marktsättigung. Das Volumen ist definitiv die magische Zahl, und in einem Markt, der nun fast nur noch über den Preis funktioniert, ist es fast unmöglich, gegen zehn andere Anbieter, darunter große Händler, die Incentives auf reguläre BMW, Audi und Mercedes gewähren, anzutreten. Und es handelt sich um ein Problem des Gesamtmarktes. „Bei den Marken, mit denen wir in der Vergangenheit erfolgreich waren, sind wir jetzt vorsichtiger. Wir schauen nach ungewöhnlichen Farben, der höchsten Spezifikation und am Ende nach dem Preis, zu dem wir das Auto verkaufen können. Ist unser Modell eines unter 35 Autos, müssen wir in einem preisgetriebenen Markt der günstigste Anbieter sein.“

Als Folge müssen dann auch schon mal erhebliche Rabatte auf fast neuwertige Fahrzeuge nachhelfen – von Volkswagen bis Rolls-Royce. Gregg führt uns an einem wunderschön ausgestatteten [Jubilee Silver Rolls-Royce Dawn](#) vorbei – weniger als zwei Jahre und mit nur 900 Meilen auf der Uhr. Sein Listenpreis betrug über £320.000, doch nun bietet ihn Bramley zum Schnäppchenpreis von etwas über £200.000 an. Ähnlicher Fall bei einem traumhaft schönen Aston Martin DB11 V8 Volante in Onyx Black – rund £40.000 unter Neupreis.



Also, was ist denn gerade angesagt? „Ferrari sind immer noch eine gute Nachricht, solange der Preis okay ist. Und ich denke, dass die Werte der jüngsten 3,8 Liter Porsche 911 anziehen. Ein top ausgestatteter 911 GTS ist eine sehr gute Möglichkeit, etwas Geld zu parken und zugleich etwas Spaß zu haben.“ Indem er persönlich Neufahrzeuge von vielen mit ihm geschäftlich verbundenen Herstellern kauft, ist Gregg in der Lage, deren Aktivitäten zu beobachten und mögliche Trends zu antizipieren. Es ist daher keine Überraschung, dass ein [Ferrari 458 Speciale](#) in einer Ecke des Showrooms fast versteckt abgestellt ist – Gregg besitzt schon einen Speciale und einen Aperta, Modelle, denen er zutraut, künftige Klassiker zu werden.

Wir wollen Gregg unbedingt auch noch auf ein anderes Reiz- und Dauerthema ansprechen: den Brexit. Ob er schon jetzt einen spürbaren Einfluss auf das Geschäft genommen hat oder ob man bei Bramley erst in den nächsten Monaten drastische Veränderungen erwartet. „Mit den Produkten, die wir hier verkaufen, wird es uns wohl nicht allzu sehr tangieren“, schätzt er. „Sollten die Herstellern kurzfristig Lieferprobleme bekommen, wäre das nur gut für den Gebrauchtwagenmarkt, weil es dann weniger Neufahrzeuge gäbe. Mikroklimatisch gesehen, wäre das für uns von Vorteil, doch brauchen wir dann immer noch Leute, die sich auch einen Neuwagen anschaffen wollen.“



Bramley Motor Cars ist ein traditionsreiches Unternehmen, das sich jedoch ständig neuen Markttrends anpasst. Und Greggs Ansatz ist erfrischend gradlinig. Seit vier Jahrzehnten haben sein einmaliger Showroom und der ständig wechselnde Fahrzeugbestand Enthusiasten und Sammler begeistert, nicht nur aus der lokalen Umgebung, sondern aus dem ganzen Land. Gregg trifft mitunter Kunden, die Bramley schon als Teenager besucht haben und nun alt und wohlhabend genug sein, um zurückzukommen und in die Atmosphäre einzutauchen. „Unser ungeschriebenes Gesetz heißt, dass wir alles, was wir einmal verkauft haben, auch wieder zurückkaufen würden!, betont er.“

Daran zweifeln wir nicht, Simon.

Fotos: Robert Cooper für Classic Driver © 2018

Galerie

Source URL: <https://www.classicdriver.com/de/article/autos/simon-gregg-von-bramley-motor-cars-ueber-trends-im-sammlermarkt>
© Classic Driver. All rights reserved.