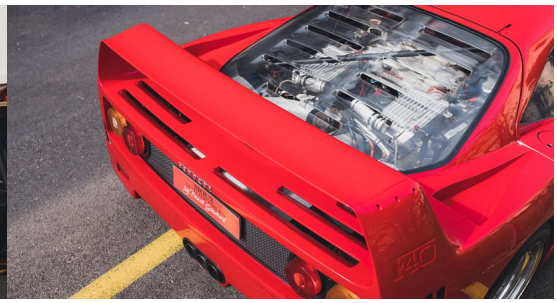
Dieser Schweizer Händler hat sich dem American Way of Drive verschrieben

Lead
Diskretion, Seltenheit und Authentizität sind die Werte, die für den USA-Enthusiasten und Gründer von Sioux Automobiles, Pascal Gaudard, sinnstiftend sind. Warum es dabei nicht nur um Muscle Cars geht, erzählte uns Pascal bei einem Treffen.



Obwohl Pascal Gaudard, Gründer von Sioux Automobiles, mit einem Schweizer Akzent spricht, bricht die amerikanische Färbung schnell durch. Wer ihn kennt, dürfte dieses Phänomen gut kennen, denn Pascal atmet und lebt bis in jede Faser den Sound der amerikanischen V8, der, wie er uns erzählt, ihn schon immer befeuert hat: „Als Kind verliebte ich mich in einen Mustang in einem Film, danach kaufte ich im Alter von 15 Jahren meinen allerersten Mustang, ein Mach 1 von 1969, ehe ich den Genfer Mustang Club ins Leben rief, den ich ein Jahrzehnt führen sollte.“

Was danach kam, war in seinen Worten eine logische Konsequenz der Ereignisse: „Parallel zum Mustang Club gründete ich einen Handel für Ersatzteile. Danach habe ich mich mit einem Geschäftspartner zusammengetan, um eine Werkstatt aufzubauen, die der Restaurierung und Rennvorbereitung von Mustang und Shelby Cobra diente. Der nächste

Schritt war 2002 die Gründung einer gewerblichen Abteilung der Werkstatt. Das war die Geburtsstunde von Sioux Automobiles.“

Bei Sioux Automobiles stand der Kauf und Verkauf von Rennwagen im Fokus. In 2016 trennten sich die Wege von Pascal und seinem Partner. Danach führte Pascal allein die Geschäfte von Sioux Automobiles und konzentrierte sich auf die Recherche, den Ankauf und Verkauf von genuinen Ford GT40, Shelby Cobra, Shelby GT350 und GTR.

Wenn man die Kernwerte, die Sioux Automobiles auflisten wollte, dann kämen die Begriffe Diskretion, Seltenheit und Authentizität an erster Stelle. Mehrheitlich agiert Sioux Automobiles im Bereich „Off-Market“ – der Kauf von seltensten Rennwagen im Auftrag seiner Kunden. Schon aus Prinzip verzichtet Pascal darauf, mit Cobra-Modellen oder GT40 von Kirkham, Gelscoe Motorsport oder Superperformance zu handeln, wiewohl sie fester Bestandteil der Szene des historischen Motorsports sind.

Wie Pascal uns erklärt, ist es gerade diese sehr genaue Kenntnis der Fahrzeuge, die ihm erlaubt, seinen Kunden einen rundum kompletten Service anzubieten – die Hälfte kommt aus der Schweiz, während die anderen aus Europa und sogar in Singapur, Kanada und Argentinien beheimatet sind. „Kürzlich beauftragte uns ein Kunde damit, eine Motorsport-Cobra zu suchen. Wir fanden ein sehr gutes Exemplar in Indianapolis und weil wir auf ein solides Partnernetzwerk vertrauen können, konnten wir nicht nur Inspektion, Bezahlung, Abholung, Transport, Einfuhr, die Formalitäten des FIA http erledigen, sondern auch die Restaurierung und Rennvorbereitung ermöglichen.“

Im Showroom in Meyrin bei Genf entdeckt man allerdings nicht nur amerikanische Achtzylinder. Nur nach Vereinbarung geöffnet, werden hier Autos angeboten, die auch auf Classic Driver beworben werden, außerdem wird Einlagerung angeboten – „vor allem für jene Kunden, die ein halbes Jahr in der Schweiz leben.“

Pascal hat die Marktentwicklung erlebt - immer globalisierter und professioneller. Merkmale mit Vor- und Nachteilen: „Als mich ein Schweizer Banker bat, ihn als seinen persönlichen Berater mit Schätzungen zu versorgen und mich bei finanziellen Wachstumsmargen festzulegen, habe ich mich in dieser Situation nicht wohlgefühlt.“

Wir können es gut nachvollziehen, wenn er bekennt, dass ihm ein Auto im Originalzustand inklusive aller Mängel lieber ist, als ein überrestauriertes Fahrzeug. Pascal ist ein echter Enthusiast, wie allein sein Daily Driver, ein Porsche 2.7 RS von 1973m belegt. Dann gibt es natürlich auch die Autos, die er bedauert, verkauft zu haben wie einen Mustang von 1967 aus Erstbesitz. Aber: „Man kann nicht alles behalten. Ich liebe es, alte Autos zu fahren, dennoch ist Verkaufen wichtig, um etwas anderes zu entdecken.“

Eine andere, nicht weniger ausgeprägte Leidenschaft ist Rennfahren. Dieses Jahr will Pascal an der nächsten Le Mans Classic mit einem befreundeten Kunden teilnehmen, der einen Jaguar E-Type Semi Lightweight besitzt. Gleichzeitig wird er sich ans Steuer seiner eigenen Corvette setzen, die eine Replik von Henri Greders ehemaligen Rennwagen ist: „Ich liebe Le Mans, vor allem die Nachtfahrt bei höchstem Tempo – ich erreiche dann mehr als 310 Stundenkilometer – und es ist ein unvorstellbares Vergnügen.“

Pascal findet man aber genauso gut auf dem Grid in einer echten Cobra beim Start der Spa Six Hours. Daneben fährt das rennerprobte Duo auch gerne bei den Sixties und in der CER-Meisterschaft von Peter Auto mit. Der Gründer von Sioux Automobile denkt gerne zurück an Rennen in einem GT350 Shelby und einem GT40.

Die Welt des Motorsports bildet zugleich seit 1995 die inzwischen langjährige Kundenbasis des Unternehmens: „Es ist eine kleine Szene, in der jeder jeden kennt. Ich suche und verkaufe weiterhin drei bis vier Rennwagen pro Jahr, heute allerdings verkaufe ich in erster Linie straßentaugliche Autos. Da gibt es einige Cobra 289, die zwei- bis dreimal durch meine Hände gegangen sind.“ Und fügt an: „Gestern habe ich eine Testfahrt in einem der besten Porsche 906 überhaupt unternommen. Ich habe ihn für einen meiner Kunden ausfindig gemacht. Wir werden ihn konservieren, wobei der Porsche nach wie vor gefahren werden wird.“

Dieses Geschäft mit dem 906 findet in einem Marktumfeld statt, das nach Pascals Meinung stark ist: „Autos mit einer klaren und tadellosen Historie haben eine großartige Zukunft vor sich.“ Er findet, dass der Markt gerade in den letzten acht Monaten sehr aktiv war. „Es ist schwer, schöne Ferrari 275 zu finden, obwohl es schon einige Wertkorrekturen an Modellen wie dem 911 2.4 S oder dem 2.7 RS gegeben hat.“

Langfristig sieht Pascal nicht allzu viele Unwägbarkeiten. „Natürlich hängt die Chance, unsere Autos zu genießen, von politischen Entscheidungen ab, aber ich bleibe optimistisch, vor allem, wenn ich sehe, dass Porsche in synthetischen Kraftstoff investiert. Ikonen bleiben weiterhin begehrenswert. In diesem Punkt verweise ich immer auf die Autosammlung, die Peter Livanos geduldig zwischen den achtziger und 2000er Jahren aufgebaut hat. Er besaß fraglos großen Geschmack und verstand viel von Autos. Dieses Stilempfinden ist zeitlos und keine vorübergehende Erscheinung. Natürlich könnten wir einige der neueren Autos ebenfalls dieser Liste der Ikonen hinzufügen. So lange es diese Events und Treffen gibt, glaube ich nicht, dass diese spezielle Leidenschaft abnehmen wird.“

Als es Zeit ist, sich zu verabschieden, fragen wir ihn nach seinen Top Drei unter den Autos. Er hatte schon mit den schönsten italienischen, englischen und deutschen Exemplaren zu tun, dennoch ziehen Pascals Neigungen ihn in die USA. „Mein absoluter Favorit ist ein Auto, dass ich selbst verkauft habe: Der Ford GT40 mit Nummer 1016, ex-Le Mans 1966, den Claude Nahum fuhr – ein außergewöhnliches Fahrzeug in jeder Hinsicht. Dann kommt die Corvette Filipinetti Nummer 3 und schließlich der GT350-R 096 mit dem ich eine besonders schöne Erinnerung verknüpfe. In 1999, bei Start der Tour Auto vor dem Trocadéro in Paris sah ich, dass Rob Waltons Team technische Probleme hatte – es ging unter anderem um Teile, die sich lokal nicht so kurzfristig organisieren ließen. Ich versprach zu helfen, telefonierte herum und dank einiger Pariser Freunde konnte ich das Auto bis zum Ende des Tages reparieren. Daraus ergab sich eine wundervolle Freundschaft. Jahre später kaufte ich genau dieses Exemplar für Claude Nahum.“

Fotos: Daniel Zizka

Galerie

Source URL: https://www.classicdriver.com/de/article/sponsored-content/dieser-schweizer-haendler-hat-sich-dem-american-way-drive-verschrieben
© Classic Driver. All rights reserved.