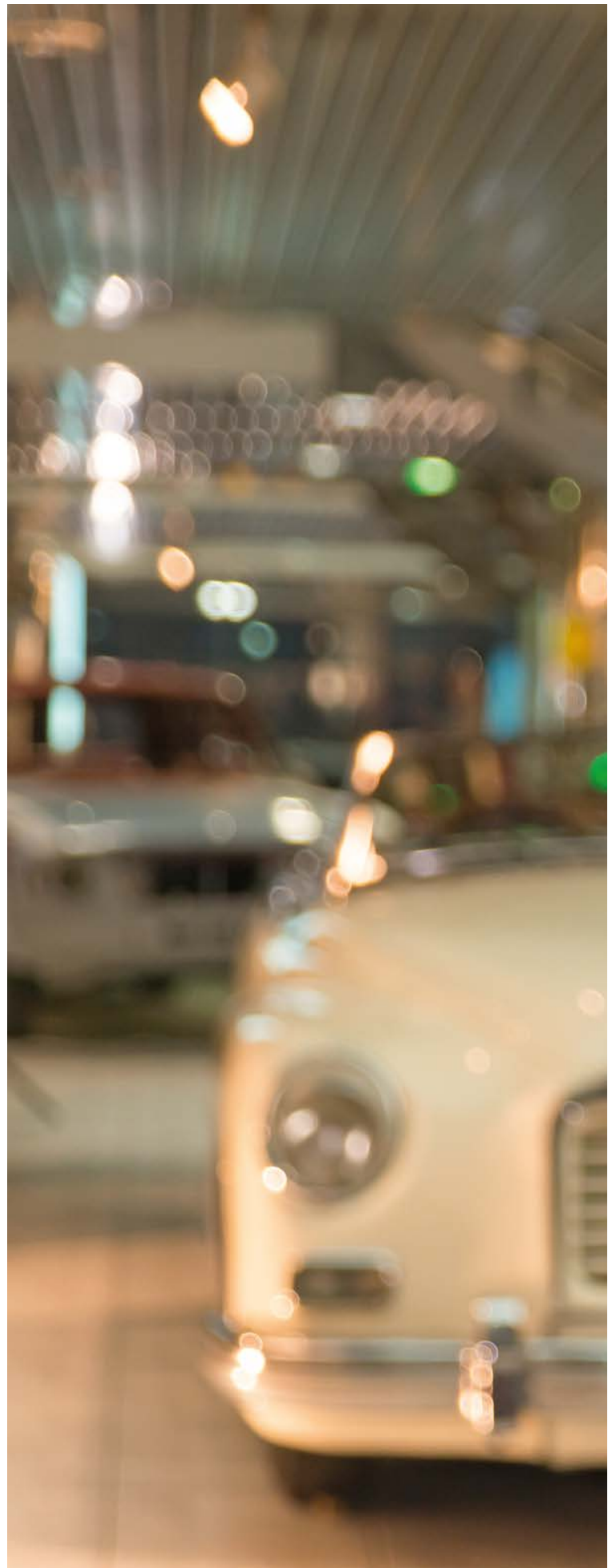


# CHROM- JUWELEN

Von Markus Hotz, Fotos von N Drew

Oldtimer gelten schon seit jeher als Wertanlage. Sammelten früher Menschen aus persönlicher Leidenschaft, rückt nun der Wertzuwachs zunehmend in den Vordergrund – vor allem, da in der internationalen Presse über Rekordpreise bei Auktionen berichtet wird. Kein Wunder also, dass sich mittlerweile auch Unternehmen für die Anlagemöglichkeiten in Oldtimer interessieren. Eine interessante Variante bietet der Classic Car Fund, den Filippo Pignatti Morano di Custoza seit 2011 betreibt. Institutionelle Anleger verlassen sich auf die Expertise des Fondsmanagers; man kann klassisch in Anteilen in die bestehende Sammlung investieren oder sein eigenes Fahrzeug werterhaltend einbringen (und dabei weiter selbst chauffieren) oder sogar sein eigenes gutes Stück raffiniert beleihen. Anleger erhalten hier die Gelegenheit, am boomenden Oldtimermarkt zu partizipieren, sowie Zugang zu exklusiven Automobilevents, die Pignatti als Teil seines Kundenservice ermöglicht.

Pignatti entstammt übrigens einem alten Adelsgeschlecht aus Modena. Der Bezug zu den berühmten Edelwagenschmiedern wie Maserati und Lamborghini liegt ihm also förmlich im Blut. Nicht umsonst leitet etwa sein Bruder die Ferrari-Museen in Maranello und Modena. Die gesamte Familie ist ohnehin in Sammlerkreisen international gut vernetzt. On Location sprach mit dem Grafen über den Oldtimer-Markt und sein variantenreiches Geschäftsmodell.









Klassische Autos sind eine fahrende Geldanlage – mit einer ganzen Bandbreite an Potential. Unter dem Gesichtspunkt des maximalen Wertzuwachses ist es nicht ratsam, ein teures Spitzenmodell zu kaufen, denn diese stagnieren im Wert eher, bleiben aber immerhin eine sichere Anlage. Auch die Frage „Oldtimer oder Youngtimer?“ ist in Sachen Steigerungspotential nicht eindeutig zu beantworten. Es gilt also neben dem ohnehin schon unübersichtlichen Oldtimer- auch den Youngtimer-Markt genau zu beobachten. Lohnend ist das allemal: So konnte man 2011, im Gründungsjahr von Filippo Pignattis Classic Car Fund, etwa in den als „Design-Keil“ bekannten Youngtimer Alfa

Romeo Spider der ersten Generation investieren, der sich seither mit gut 70 Prozent Wertzuwachs prächtig entwickelt hat – und das bei einem damaligen Einstiegspreis von rund 25'000 Euro. Die Kunst besteht für einen Fondsmanager wie Pignatti allerdings nicht darin, Wertzuwachstabellen retrospektiv zu betrachten, sondern zu wissen, was heute schon wertvoll ist und zukünftig ein solides – und kein spekulatives – Wachstumspotential verspricht. Seit seiner Gründung vor gut fünf Jahren hat sich der Fonds mit einem jährlichen Wachstum von sechs Prozent solide entwickelt.

Branchenindizes wie „Hagi Top“ oder der Deutsche Oldtimer-Index (DOX) las-

sen nicht nur klassische Aktienindizes wie den S&P 500 weit hinter sich. Die Deutsche Südwestbank hat einen eigenen Oldtimer-Index erstellt, den OTX, den sie mit Aktien und deutschen Staatsanleihen vergleicht: „Während der deutsche Leitindex DAX seit 2005 um 169,76 Prozent wuchs und der Euro-Stoxx-50-Performance-Index um 59,98 Prozent, legte der OTX um 321,39 Prozent zu. Der REX-P für deutsche Staatsanleihen wuchs in diesem Zeitraum um 59,75 Prozent.“ Selbst Betongold hat hier das Nachsehen gegenüber Chrom-Juwelen. Pignatti sieht überdies den Vorteil, dass Oldtimer eben „mobile Werte“ seien, die man „einfach international beweglich



Schatztruhe: Der "car stable" von Filippo Pignattis "The Classic Car Fund" in Zürich glänzt mit opulenten Chrom-Juwelen in allen Räumen  
Treasure Chest: the "car stable" from Filippo Pignattis "The Classic Car Fund" is shining in opulent chrom-jewellery in all rooms

halten kann. Ändern sich Markt- oder Gesetzlage, ist man mit Häusern wenig flexibel – mit Oldtimern dagegen schon.“

Er versteht den Fonds als interessante, alternative Geldanlage für Personen, die sich nicht selbst mit dem Segment intensiv beschäftigen möchten aber dem Oldtimermarkt durchaus zugetan sind. Die „Anlage in Fahrzeugwerte kann dabei nie Konkurs gehen wie etwa Unternehmen, in deren Aktien man investiert hat“; der Wert mag Schwankungen unterworfen sein, das Fahrzeug allerdings bleibt stets in gleich gutem Zustand erhalten. Alle Autos sind natürlich versichert gegen Diebstahl oder anderen Verlust. „Finden Sie mal eine Geldanlage,

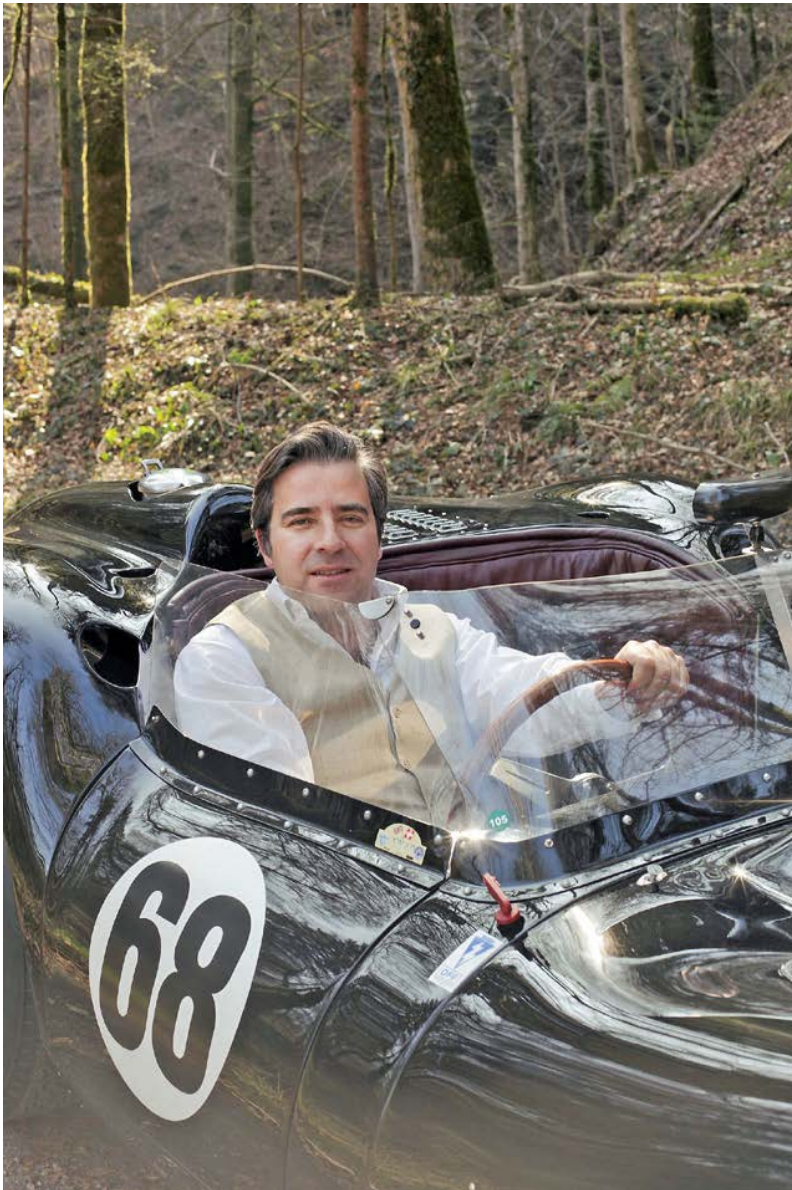
## CHROME JEWELS

Classic cars have always been regarded as an investment. While, in the past, collectors used to invest out of passion, value growth is increasingly becoming an important driver – especially with the international press reporting record prices at auctions. It doesn't come as a surprise then that even companies are now looking to invest in classic cars. An interesting investment option is the Classic Car Fund operated by Filippo Pignatti Morano di Custoza since 2011. With a range of investment routes available – including the traditional option of purchasing shares in the existing collection, endowing the fund with one's own vehicle for value protection (while continuing to chauffeur it), or taking out a loan by smartly using a precious vehicle as a security – institutional investors rely on the fund manager's expertise. Pignatti offers investors the opportunity to participate in the booming classic car market while providing them with access to exclusive automotive events as part of his customer service.

Incidentally, Pignatti is a descendent of an old noble family from Modena. The connection to famous luxury carmakers like Maserati and Lamborghini basically runs in his bloodline, and it's no coincidence that his brother runs the Ferrari museums in Maranello and Modena, and that the entire family is well-connected in international collectors' circles. On Location spoke to the Count about the market for classic cars and his multifaceted business model.

Classic cars are a 'moving investment' offering a whole lot of potential. With a view to achieving maximum value growth, it isn't advisable to buy an expensive top model, which tends to stagnate in value while at least remaining a safe investment. There's also no definitive answer to the question of "vintage car versus modern classic?" when it comes to growth potential. It's thus important to not just keep an eye on the already rather confusing vintage car market but also on the modern classics market. But this effort is worth the while: In 2011, the





Netzwerker: Pignatti in einem 1958 Jaguar Lister Knobbly, vom berühmtesten Jaguar Sammler und Freund Dr. Christian Jenny | Netzwerker: Pignatti in a 1958 Jaguar Lister Knobbly, owned by the world famous Jaguar-expert and friend Dr. Christian Jenny | Foto: Alan Grillo

bei der so etwas möglich ist“, gibt Pignatti zu bedenken. Die Sammlerfahrzeuge sind limitiert und die Nachfrage nach Oldtimern steigt Jahr für Jahr; inzwischen investieren auch der gutsituierte Mittelstand und die Oberklasse in Südamerika, Indien und Asien zunehmend.

Der Unterschied zu normalen Sammlern sei, dass Investoren, die den Oldtimer unter Wertsteigerungsgesichtspunkten sehen, keine Sentimentalitäten mitbringen. Ohnehin möchte auch nicht jeder Besitzer selbst fahren; manche seien „nicht mal in der Lage, ein modernes Auto mit Gangschaltung zu bewegen, geschweige denn ein altes“, erläutert der Fondsmanager. „Trotzdem möchten sie in Oldtimer investieren – und wir bieten diese Gelegenheit.“

Das Schöne am Geschäft mit Oldtimern ist sowieso, dass sie nicht nur Vergnügen bereiten, wenn man die Steigerungsrate auf dem Papier betrachtet, sondern auch, wenn man sie in den Schweizer Alpen live erleben kann. Echte Juwelen kann man abends tragen – aber meist liegen sie doch im Safe. Chrom-Juwelen kann man dagegen deutlich häufiger zeigen und erleben. Und verkaufen. Das Fondsgeschäft lebt vom günstig kaufen und möglichst lukrativ verkaufen. „Im Fonds haben wir keinen F40, F50 oder Lamborghini Miura, die im Preis schon weit oben stagnieren“, erläutert Pignatti, „sondern fokussieren uns auf schöne und bezahlbare Fahrzeuge, die man für Hundert- oder Zweihunderttausend auch schnell wieder verkaufen kann. Wir müssen ja verkaufen und nicht sammeln.“ Autos suchen, finden, sie

launch year of Filippo Pignatti's Classic Car Fund, for instance, one could invest in the famous first-generation Alfa Romeo Spider (also known as the “designer wedge”), which has since seen a magnificent increase in value by some 70 percent compared to a starting price of about 25,000 euros at the time. For fund managers like Pignatti, however, the trick is not to perform retrospective analyses of value growth tables, but to know what's valuable today and holds a solid (rather than a speculative) growth potential for the future. Since its inception over five years ago, the fund has developed solidly, seeing an annual growth of six percent.

Sector indices such as “Hagi Top” or the German Classic Car Index (Deutscher Oldtimer-Index (DOX)) not only leave traditional stock indices such as the S&P 500 lagging behind. Deutsche Südwestbank has created its own classic car index, the OTX, which it compares to equities and German government bonds: “While the German benchmark index DAX has grown by 169.76 percent since 2005 and the Euro Stoxx 50 Performance Index has gone up by 59.98 percent, the OTX has seen a growth of 321.39 percent. During the same period, the REX-P for German government bonds achieved a growth of 59.75 percent.” Even ‘concrete gold’ is lagging behind the chrome jewels. In addition, Pignatti sees it as an advantage that classic cars are “mobile assets, which can easily be moved between countries. If the market or the legal situation change, houses leave you rather inflexible while classic cars don't.”

In his eyes, the fund is an interesting investment alternative for those who don't want to spend too much time familiarising themselves with the classic car segment but do have a penchant for this market. “In contrast to investing in company shares, vehicle investments bear no bankruptcy risk”; while their value may be subject to fluctuations, the condition of the underlying assets remains unchanged. And it goes without saying that all cars are insured against theft or other losses. “Find me another investment where this is even possible”, Pignatti points out. Collectors' vehicles are limited and the demand for classic cars is on the rise year after year. Meanwhile, even the upper middle class and the upper class in South America, India, and Asia increasingly invests in such assets.

The difference to traditional collectors is that investors, who see classic cars from a value growth perspective, are not prone to sentimentality. After all, not every owner wants to drive their vehicle themselves. “Some are not even able to move a modern

# Minimising risks – optimising profits

Invest with us in real estate projects  
with focus on Germany and Switzerland.



KENSINGTON Real Estate Family Office AG  
Konstanzerstrasse 37  
8274 Tägerwilen · Switzerland  
Tel +41 71 5449 700  
[familyoffice@kensington-international.com](mailto:familyoffice@kensington-international.com)

[www.kensington-familyoffice.com](http://www.kensington-familyoffice.com)







mit Fachleuten vor Ort begutachten, mit Experten bewerten und analysieren – all das kostet Zeit und Geld. Auch die Trickser am Markt werden immer raffinierter. Darum will Pignatti seinen Fonds nicht „hochzocken“, sondern agiert mit ruhiger Hand. 13 Fahrzeuge sind derzeit im Bestand – „nicht viele, aber dafür die richtigen“, freut sich der Conte etwa über „einen Ferrari 365 GTB/4 Daytona, einen 1976er Ferrari 308 Fiberglass, von dem nur 712 Exemplare gebaut wurden, sowie einen 1994er Ferrari 348 Spider, der auch nur 1'090 mal gebaut wurde“.

Pignattis Dienstleistungen umfassen darüber hinaus auch die Möglichkeit, den Fonds mit einem eigenen Fahrzeug zu zeichnen: „Wenn sie einen Klassiker haben – sagen wir mal für eine Million Euro –, können Sie den mit diesem Wert einbringen. Der Fonds steigt um diese Million, der Besitzer profitiert an der Rendite, kann das Auto auch weiterhin fahren und in seiner Garage halten. Es ist über den Fonds versichert und auch vor einem Zugriff durch Dritte geschützt.“ Für manche ist diese Asset Protection interessant: „Gerade Ältere, die eine schöne Sammlung aufgebaut haben

und bei denen die nächste Generation ansteht, die wiederum nicht so viel Ahnung und auch kein Interesse hat, sich damit intensiv zu beschäftigen, können mit dieser Möglichkeit werterhaltend agieren.“

Auch Kreditwünsche sind mit dem Fonds machbar. Das Auto soll nicht verkauft werden, dafür wird mit dem Wert der Fonds gezeichnet – beispielsweise eine Million Euro; dann kann man das Fahrzeug in Anteile für ebendiesen Wert umwandeln und Anteile im Wert von beispielsweise 200'000 Euro sofort verkaufen und in Bares verwandeln. Das Auto ist aber noch da, steht sogar beim



Besitzer zu Hause, wird dort gewartet und kann genutzt werden. Der Kredit wird mit den Renditen zurückbezahlt. Das ist überdies sogar diskret. „In Europa gibt es auch Banken, die das anbieten – aber das Auto steht dann dort, die Zinsen und Gebühren sind unattraktiv und Sie haben es auch nicht mehr zur Verfügung. Diese Loans- und Asset-Protection ist eine interessante Variante mit unserem Fond“, erklärt Pignatti.

Der Fonds erstellt überdies Nachweise in Form von Geschäfts- und Revisionsberichten, denn „viele, die mit Oldtimern handeln, erzählen nur über Erfolge, nie über Miss-

erfolge, und machen auch keine komplette Vollkostenabrechnung. Sie verkaufen einen Oldtimer und rechnen nur den damaligen Einkaufspreis gegen den gerade erzielten Verkaufspreis und erzählen von einem phänomenalen Gewinn“, so Pignatti. „Aber die laufenden Kosten werden selten berücksichtigt. Da steht zum Beispiel keine Reise nach Goodwood, keine teure Garage, die extra gebaut wurde, und einen Revisionsbericht über all die Kosten gibt es auch nicht. Das ist bei uns komplett anders. Wir müssen natürlich alle tatsächlich entstandenen Kosten nachweisen und trotzdem Gewinne erzielen.“

car with manual transmission, let alone an old one“, explains the fund manager. “And yet, they still want to invest in classic cars – and we offer them this opportunity.”

The beauty of investing in classic cars is that it's not just exciting to look at the appreciation rate on paper, but also to experience them live in the Swiss Alps. Real jewels can be worn on an evening out – but they usually stay in the safe. Chrome jewels, on the other hand, can be shown and experienced much more often. And sold, of course. The fund business thrives on buying at low prices and selling at the greatest possible profit. “There are no F40s, F50s, or Lamborghini Miuras in our fund, as their prices already begin to stagnate right from the top“, explains Pignatti. “Our focus is on beautiful and affordable vehicles instead, which we can quickly resell for one or two hundred thousand. After all, our job is to sell and not to collect.” Finding cars, inspecting them on site together with experts, and assessing and analysing them together with specialists takes time and costs money. And even the tricksters in the market are becoming more and more sophisticated, which is why Pignatti doesn't want to drive up the value of his fund artificially, but acts with a steady hand. The fund currently consists of 13 vehicles – “not an awful lot, but the right ones“, says the Conte gleefully about “a Ferrari 365 GTB/4 Daytona, a 1976 Ferrari 308 Fiberglass, of which only 712 were made, as well as a 1994 Ferrari 348 Spider with a limited edition of only 1,090“.

Acquiring shares in the fund by means of one's own vehicle is another of the services offered by Pignatti: “If you own a classic car worth one million euros, for instance, you can endow the fund with its value. The value of the fund goes up by one million, and the owner gets a return on his investment, and can continue to drive the car and keep it in their garage. It's insured via the fund and also protected against third-party access.” But this type of asset protection is interesting for other target groups, too: “Especially the older generations, who've accumulated a nice collection and are soon going to pass it on to the next generation – who, in turn, are less knowledgeable and less interested in engaging with classic cars in much detail – will find an option to protect the value of their assets here.”

And the fund even provides an option for those wishing to take out a loan. Instead of selling a car, one can use its value (e.g. one million euros) to acquire shares in the fund by exchanging its value for shares of the same value and immediately selling a proportion of these shares (e.g. 200,000 eu-





Eine weitere Variante ist, den Fonds als Transmitter zu nutzen, um eine spezielle Sammlung für Kunden aufzubauen. Man nutzt also die Fahrzeuge des Fonds, an dem man beteiligt ist, wie seine eigenen, hat aber die komplette Infrastruktur und das Knowhow des Fonds im Hintergrund. „Wir sind hier gewissermaßen Old- und Youngtimer-Advisor“, bestätigt Pignatti. „Und können mit unserem revidierten Track Record eine Sammlung für Privatpersonen oder Institutionen erstellen – ohne Interessenkonflikte, denen ein Auktionshaus oder ein Autohändler unterliegen, da sie in erster Linie ‚ihre‘ Autos verkaufen müssen.“ Klar, dass Pignatti auch als Broker auftritt und beim Kauf und Verkauf von Old- und Youngtimern sowie neuen limitierten Autos wie Ferraris, Porsches oder auch Ford GTs vermittelnd unterstützt.

Er selbst fährt übrigens einen Range Rover Classic Sport. „Auch mein Bruder, der die Ferrari-Museen leitet, fährt nicht mit dem Ferrari ins Büro“, lacht Pignatti. Zum Understatement gehört auch, dass er über soziale und karitative Zwecke, die er unterstützt, nicht gerne spricht. Er verweist lieber auf das Familienmotto, das sich von der Zugehörigkeit vieler Pignattis zum Malteserorden ableitet: „Wir sind nicht nobel durch unsere Geburt, sondern durch unsere Taten.“ Und zu tun hat Pignatti noch einiges ...

[www.theclassiccarfund.com](http://www.theclassiccarfund.com)

ros) in order to convert them into cash. The car is still there – right in front of the owner's home – and can be maintained and used there. The loan is repaid by means of the returns. And the best bit is that it's utterly discreet. "In Europe, there are banks which offer this option – but they'll keep your car in custody, their interest rates and fees are unattractive, and your car will no longer be available for you to use it. This loan and asset protection is an interesting option with our fund", explains Pignatti.

What's more, the fund provides evidence in the form of business and audit reports, because "many who trade in classic cars only talk about their successes – but never about their failures – and they never provide a complete expense report. They simply sell a classic car, offset the original purchase price against the current selling price, and talk about phenomenal profits", says Pignatti. "But running costs such as the trip to Goodwood and the expensive garage built specifically for the car are rarely taken into account, and there's no audit report on all the overall costs. In our case, that's entirely different: we have to provide evidence of all actual costs, of course, and we still have to make a profit."

Another option is to use the fund as a 'transmitter' in order to build a specific collection for a customer by using the vehicles in the fund one is an investor of as if they were one's own while benefiting from the complete infrastructure and know-how of the fund in the background. "We're sort of advisors for vintage car and modern classics", confirms Pignatti. "And with our audited track record, we can create a collection for individuals or institutions – without the conflicts of interest an auction house or a car dealer would be subject to because their primary role is to sell 'their' cars." Unsurprisingly, Pignatti also acts as a broker, and provides support in the purchase and sale of vintage cars and modern classics, as well as new limited-edition cars such as Ferraris, Porsches, or Ford GTs.

His own car is a Range Rover Classic Sport. "Even my brother, who runs the Ferrari museums, doesn't drive to the office in a Ferrari", says Pignatti with a wink. The fact that he doesn't like to talk about the social and charitable causes he supports, is also part of his understatement. He prefers to refer to the family motto derived from the affiliation of many Pignattis to the Order of the Knights of St John: "We are not noble by birth but by our deeds." And there's still plenty to do for Pignatti.

[www.theclassiccarfund.com](http://www.theclassiccarfund.com)