

CLASSIC DRIVER

Willkommen bei M.C.C. Monaco, dem ultimativen Candy Shop für Supercars

Lead

Nachdem sie 2020 auf die Szene beschleunigten, sind sie bei M.C.C. Monaco nicht mehr vom Gas gegangen. Wir haben uns mit dem Team zusammengesetzt, um mehr darüber zu erfahren, worauf es beim Verkauf der weltbesten Supersportwagen und Klassiker an die Elite des Fürstentums ankommt.



Der Reichtum, die Heritage, der Motorsport, die Mode und die berühmten Bergpässe, die in den hinter Monaco aufragenden Seealpen auf kurvenhungrige Fahrer warten, tragen alle zur Exklusivität und zum Charme des Fürstentums bei. Und es war nur eine Frage der Zeit, bis jemand den Weg für anspruchsvolle Kunden ebnete, um dieses Wunderland in einigen der besten Autos zu erleben, die man für Geld kaufen kann. Diese Person ist Masoud M. Abdelhafid, der zusammen mit seinen Partnern [M.C.C. Monaco](#) im Jahr 2020 gründete und seitdem schnell zur ersten Adresse für Luxusfahrzeuge im Stadtstaat an der Cote d'Azur aufgestiegen ist.

Wir trafen uns mit Masoud in seinem blitzblanken Showroom am Boulevard d'Italie – eine state-of-the-art Autogalerie, in der einige der besten Modelle von Bugatti, Lamborghini und Ferrari ausgestellt sind. Während viele Autoliebhaber ins Fürstentum strömen, um einen Blick auf die Reichen und Berühmten zu erhaschen, die vor dem Casino von Monte Carlo mit den neuesten Supersportwagen vorfahren, wollten wir wissen, woher Masouds Liebe zu dieser Gegend stammt und wie M.C.C. entstanden ist: „Da ich die meiste Zeit meines Lebens in Monaco gelebt habe, habe ich nie verstanden, warum es in Monaco keinen One-Stop-Shop für all diese besonderen Automobile gibt. Die alle im Verborgenen verstauben und deren Besitzer meist in Richtung Auktion unterwegs sind.“



Masoud trifft da einen Punkt. Während jedes Jahr ein Teil des Fürstentums in jenen Stadtkurs umgewandelt wird, auf dem seit 1929 der GP von Monaco ausgetragen wird, ist die Dichte an Autohäusern im Vergleich zu Dubai oder Abu Dhabi eher gering. M.C.C. erregt seit seiner Niederlassung in der Region gleichermaßen die Aufmerksamkeit der einheimischen Autoliebhaber und der internationalen Kundschaft. Das Autohaus hat sich auf Fahrzeuge spezialisiert, bei denen es sich überwiegend um Kleinserien, Rennfahrzeuge oder ganz einfach um wahre Fahrerautos handelt. Masoud lacht: „Man glaubt, dass es in Monaco ein Bugatti-Autohaus gibt, ja stimmt, aber da steht im Showroom nur ein Auto, wir dagegen haben Platz für vier! Außerdem haben wir unseren Bugatti Chiron Super Sport 300+ und unseren Veyron Super Sport zu Weltrekordpreisen verkauft!“



Es ist keine leichte Aufgabe, sich im ultraexklusiven Segment des Automobilmarkts zurechtzufinden. Bei einer Nachfrage, die höher ist als je zuvor, und einem Wettbewerb, der hinter jeder Ecke zu lauern scheint, braucht man, um an der Spitze zu bleiben, neben Erfahrung ein tiefes Verständnis für die Wünsche der Kunden und ein wachsames Auge auf den sich ständig verändernden Markt. Masoud und sein Team bündeln dazu ihr Wissen über den Markt: „Im Laufe der Jahre, in denen wir hochkarätige Autos gesammelt und gehandelt haben, können wir unsere Kunden mit Ehrlichkeit und einer globalen Perspektive beraten, anstatt nur den lokalen Markt zu betrachten, der manchmal nur zu einem Tunnelblick führt. M.C.C. beherbergt nun auch unsere private Sammlung, zugleich kaufen wir die bestmöglichen Modelle aus den Beständen unserer vertrauenswürdigen Kunden.“



M.C.C. befindet sich heute in einem „Wohnzimmer“, wie Masoud es gerne nennt, denn der Ausstellungsraum ist nur nach Vereinbarung zugänglich. Sein Team ist ständig damit beschäftigt, Angebote einzuholen, zu reisen, um Fahrzeuge zu erwerben, ihre Meisterwerke zu vermarkten und ein komplettes Erlebnispaket vorzubereiten. Als Beweis wurde, während wir uns unterhielten, ein atemberaubender Bugatti EB110 GT in Blau über einem grauen Lederinterieur in den gläsernen Ausstellungsraum gerollt, eines von nur 84 jemals hergestellten Exemplaren und ein zertifiziertes Vorzeigefahrzeug für viele Enthusiasten auf der ganzen Welt. Zwischen den verspiegelten Wänden des Ausstellungsraums standen ein Ferrari 275 GTB/4 in Grigio Argento mit beeindruckenden 66.000 Kilometern auf dem Tacho und Porsches wahres Einhorn, der 911 GT2 der Generation 993.

Man spürt, dass Masoud und sein Team Autos lieben, die Begehrtheit, Exklusivität und entfesselte Leistung hervorrufen. Und auf die Frage, ob er das Geschäft tatsächlich lebt und atmet, antwortet er ganz einfach: „Wir haben rund um die Uhr geöffnet, es gibt kein ‚Entschuldigung, es ist Sonntag oder nach 18 Uhr‘. Wenn Leute sich solche Fahrzeuge leisten können, ist es nur normal, dass man ihnen die Weltklasse-Erfahrung bietet, die sie erwarten.“



Während Monaco zum Spielplatz von M.C.C. für den An- und Verkauf von Autojuwelen avanciert ist, hat die Marke ihre Aktivitäten auch auf die Schweiz ausgeweitet. Speziell auf Gstaad, da Masouds Jugendfreund Giovanni Kollbrunner, ehemaliger Leiter einer großen Automobilorganisation in der Schweiz, dem Team beigetreten ist. Masoud fährt fort: „Es war nur natürlich, dass wir expandieren, denn wir haben Treuhandverträge, viele Schweizer Kunden und lieben die Autokultur in Gstaad!“ Auch hier können wir Masoud nur beipflichten: Die Schweizer Autoszene ist wirklich einzigartig, und zwischen Monaco und Gstaad hat M.C.C. seine Finger fest am Puls der Sammlerauto-Welt.

Als sich unsere Zeit bei M.C.C. dem Ende zuneigt, wollten wir noch wissen, was Masoud und sein Team als Nächstes vorhaben. Er erwähnte, dass weitere Expansionen in Planung seien, zum Beispiel eine Niederlassung in Dubai, während der Ausbau des parallel gegründeten Privatflugzeugunternehmens M.C.T. die Bedürfnisse der Kunden und Freunde von M.C.C. weiterhin erfüllen wird!

Galerie

