

CLASSIC DRIVER

Thomas Rosiers Classic Sterne leuchten bis in die Moderne

Lead
Vom Flügeltürer bis zum Evo II: Wer in Deutschland einen klassischen oder seltenen modernen Mercedes-Benz sucht, kommt nicht an Rosier Classic Sterne in Oldenburg vorbei. Wir haben uns mit Gründer Thomas Rosier unterhalten.



Im Jahr 2015 trennte sich Thomas Rosier, Spross einer seit 80 Jahren und in dritter Generation mit Mercedes-Benz verbundenen Unternehmerfamilie, von einem 700 Mitarbeiter großen Neuwagenbetrieb, um fortan in Oldenburg mit Rosier Classic Sterne seiner wahren Passion zu frönen. Ein Gespräch über die Magie des Mercedes-Benz 600, 200 Jahre altes Holz in einer hochmodernen Werkstatt und den schlafenden Classic-Car-Riesen China.





Was ist Ihre älteste Erinnerung an Autos?

Eine Fahrt in einem weißen 300 SL Roadster, auf dem Hintersitz. Mein Vater saß am Steuer, es ging nach Grömitz, wo wir ein Boot liegen hatten.

Sie betreiben heute ihre Classic Sterne Restaurierung in Oldenburg, stammen aber...

...aus Menden im Sauerland. Mein Großvater machte sich dort 1927 und im Alter von 21 Jahren mit einer Tankstelle und einem Autoverleih selbstständig. 1936 bekamen wir den Mercedes-Benz-Vertrag, und 1989 hatten wir schon drei Betriebe mit 300 Mitarbeitern in Menden, Arnsberg und Hemer.



War denn bei Ihnen eine Autokarriere vorgezeichnet?

Nein. Ich bin nach dem Abitur erst einmal nach Amerika gegangen, um in San Francisco Marketing zu studieren. Um das Studium zu finanzieren, habe ich dann 1986 angefangen, europäische Modelle von dort nach Europa zu reimportieren. Das waren vor allem Fiat Spider, von denen ich in fünf Jahren bestimmt 350 Stück in den Container verstaut habe.

Wie fanden Sie dann den Weg zurück nach Deutschland?

Mein Vater rief mich an, wir könnten eine Mercedes-Benz-Vertretung in Oldenburg übernehmen - ob ich Interesse hätte. Ich willigte ein und fing am 1. Januar 1991 an. Auf den Tag genau war ich danach 25 Jahre lang als Mercedes-Benz-Händler tätig, am Ende mit elf Betrieben, 700 Mitarbeitern und 280 Millionen Euro Jahresumsatz. Nebenbei habe ich mich aber weiterhin mit Oldtimern beschäftigt.



Offenbar aber irgendwann nicht mehr nur so nebenbei...

In der Tat: Erst liefen die Oldies nur so mit, doch ernst gemacht haben wir dann 2004 mit der Zertifizierung zum Mercedes-Benz Classic Center und einem eigenen Classic Car Bereich im Hauptbetrieb.

Das Neuwagengeschäft haben Sie dann 2015 komplett abgegeben. Warum?

Ja, die Rosier-Gruppe Nord, das Stammhaus in Menden besteht weiterhin. Ich bin beherzter Unternehmer und sehr "Mercedes-minded". Mit der Zeit habe ich jedoch unter anderem durch die Mengenstrategie von Daimler und eine zunehmende Vereinheitlichung in vielen Bereichen ein wenig den Spaß verloren. Um auch weiterhin erfolgreich in dem sich stark verändernden Neuwagengeschäft tätig zu sein, wäre eine weitere starke Expansion die Konsequenz gewesen. Dazu war ich persönlich nicht mehr bereit, denn man entfernt sich doch sehr von den einzelnen Mitarbeitern. Der persönliche Kontakt zu ihnen ist mir aber sehr wichtig! Denn ich lebe sehr von einer gewissen Kreativität und Enthusiasmus. Schon mein Vater hat immer versucht, ein Schrittchen schneller zu sein. 1972 hat er zum Beispiel in Menden erstmals eine Ausstellungshalle für bis zu 100 Gebrauchtfahrzeuge eingerichtet. Schon in den 60er Jahren hatte er den „sprechenden“ Auto-Salon, Plattenspieler neben den Autos, die Geschichten zu den Exponaten erzählten. Ich selbst habe mit 34 Jahren eines der schönsten und größten Nutzfahrzeug-Center gebaut, in dem auf 60.000 Quadratmetern über 160 Mitarbeiter rund um Mercedes-Trucks alle Dienstleistungen anbieten.



Wie ist die Philosophie von Rosier Classic Sterne?

Ich würde sie zusammenfassen unter den Überbegriffen „Leidenschaft“ und „Manufaktur“. Darüber hinaus orientiert sich unser Klassiker-Geschäft an den Standards für Neufahrzeuge. Wer bei uns ein Auto kauft, bekommt mindestens ein Jahr Garantie. Wenn er den Service bei uns wahrnimmt auch zwei Jahre. Heute sind wir eines von zehn zertifizierten Mercedes Benz Classic Centern in Deutschland. Seit 2011 führen wir auch das vom ZDH vergebene Prädikat „Fachbetrieb für historische Fahrzeuge“.

Ihr heutiges Classic Center in Oldenburg-Osterburg hat welche Vergangenheit?

Das Gebäude ist 1991 als Pkw-Center neu gebaut worden. Im Moment arbeiten wir mit 27 Mitarbeitern auf 15.000 Quadratmetern, aber es gibt ambitionierte Ausbaupläne.



Wenn man so durch die Werkstatt geht, wirkt alles wie gerade frisch renoviert...

Der Eindruck täuscht Sie nicht! Wir haben die Manufaktur-Werkstatt in sechs Monaten komplett erneuert. Neue Farben, weiß an der Decke, anthrazit im metallischen Bereich, alles lichtdurchflutet. Dazu eine Mischung aus 200 Jahre altem Holz mit darin eingelassenen überdimensionalen iPads. Auch die Bühnen sind brandneu. Wir möchten die besten Mitarbeiter für uns gewinnen und den Kunden zeigen, dass sie mit ihren Schätzen gut bei uns aufgehoben sind. Viele Betriebe in unserer Branche werden von einem gewissen Chaos und Durcheinander geprägt. Unsere Leidenschaft und Dedication wollen wir hier als erstes zum Ausdruck bringen.

Was ist denn die größte Kompetenz Ihrer Manufaktur?

Es kann nicht jeder alles, aber Du musst wissen, wer wo mit welcher Kompetenz und im jeweiligen Segment am besten aufgestellt ist. Über die Jahre ist ein gewisses Netzwerk entstanden, das auf Vertrauen und Kompetenz beruht. Kompressor-Restaurationen zum Beispiel sollte man einer renommierten Fachwerkstatt wie der Firma Kern in Grossmaiseid anvertrauen und nicht selbst in die Versuchung geraten, einen Selbstversuch zu starten.





Wie sehen Sie die Marktsituation auf dem Markt für klassische Automobile allgemein?

Ich bin der Meinung, dass sich Qualität immer durchsetzen wird. Auktionsergebnisse zum Beispiel lassen keine hundertprozentigen Rückschlüsse zu, da die Bandbreite von Preisen für einzelne Fahrzeugtypen extrem variieren. Bei 300 SL Coupés und Roadstern beispielsweise oft um eine Million und mehr. Originalität, Patina, Erstbesitz und Konfigurationen, aber auch deutliche Unterschiede in der Qualität einer Restauration prägen die echten Werte.

Wie definieren Sie Classic Sterne?

Classic Sterne sind Ikonen der Mercedes-Benz-Produktwelten. Sie zeichnen sich durch relativ kleine Stückzahlen aus und sind immer Meilensteine der jeweiligen Zeitperiode. Kulturgüter, die alle großes Wertpotenzial besitzen und im Vergleich zu anderen sammelwürdigen Dingen des Lebens noch immer unterbewertet sind. Ein sechsjähriger SLS, von dem weltweit nur 400 Stück entstanden, ist für mich ebenso ein Classic Stern wie ein 190 E 2.5-16 Evo 2.



Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

Wir planen als nächstes den Bau einer spektakulären Ausstellungshalle für 150 statt wie bislang 80 Classic Sterne. Wenn alles klappt, sind wir 2017 damit fertig.

Wie bewerten Sie die Situation in den Märkten China und USA?

Es gibt in China mehr Milliardäre als jemals Flügeltürer gebaut wurden. Auf der Techno Classica hatten wir Besuch von zwei chinesischen Delegationen. Eine davon hat uns mit acht Mann besucht, die waren sehr akribisch unterwegs und haben auch eine größere Order aufgegeben. In Shanghai entsteht gerade ein Restaurierungszentrum, es gibt auch schon Oldtimer-Fahrten in China, unter Riesenbegeisterung der Bevölkerung. Die Vorstellung, dass Chinesen mit alten Autos nichts anfangen können, ist ein Trugschluss. In den USA hat mich die Arizona Car Week beeindruckt – neben Pebble Beach ein Wallfahrtsort. Da kommen 300.000 Menschen; allein Barrett Jackson baute eine 1,8 Kilometer lange Zeltstadt auf und auktionierte in einer Woche 1.600 Autos durch.



Welche drei Mercedes sind für Sie die "best of"?

Der Mercedes SSK, das 300 SL Coupé und der 600er. Unser Mercedes-Benz 600 ist ein Modell von 1975, schwarz mit Leder in Cognac. Erstauslieferung nach Deutschland schon mit der neuen Hydraulik drin. Er riecht wie am ersten Tag und gleitet wie im Traum. Und das Schönste am Auto ist: Es provoziert keinerlei Neid, die Leute gehen auf die Bremse und räumen Dir die Vorfahrt ein! Mein Herz hängt aber auch an einem gechoppten 300 SL mit Straußenleder. Als ich ihn zufällig erwarb, stellte sich heraus, dass er mal meinem Vater gehört hatte. Wir hatten ihn damals verkauft, um diese Mercedes-Vertretung in Oldenburg zu kaufen. So schließt sich der Kreis...

Fotos: Rémi Dargegen for Classic Driver © 2016

Galerie

