Welchen Supersportler darf Ihnen Tom Hartley Junior heute verkaufen?

Lead
Tom Hartley Junior gehört zu den bekanntesten Namen der britischen Classic Car-Szene. Bei einem Besuch versuchten wir herauszufinden, worin das Geheimnis besteht, als unabhängiger Verkäufer in der obersten Liga der Industrie erfolgreich mitspielen zu können.

Nach zwei Jahrzehnten, in denen er im Familienbetrieb vor allem neue Luxusautos verkaufte, wagte Tom Hartley Junior vor 18 Monaten den Sprung in die Selbstständigkeit. Mit neuem Fokus auf bereits etablierte und zukünftige Klassiker. Der Schritt zahlte sich aus: Das Geschäft entwickelte sich für Hartley so rasant gut, dass er demnächst einen neuen exklusiven Showroom im Norden Englands eröffnen wird. Bevor es soweit ist, verbrachten wir einen Nachmittag mit Tom Hartley Junior und seiner eindrucksvollen Sammlung.

Was ist Ihre früheste automobile Erinnerung?

Die Einführung der 964-Generation des Porsche 911. Mein Vater kaufte eines der ersten Exemplare in der Farbe "Guards Red" und hatte lange Zeit Probleme, ihn wieder zu verkaufen. Daher behielt er ihn für sich. Er war ein verdammt schneller Fahrer und ich sah ihm zu, wie er die Gänge wechselte. Ich konnte damals noch kaum übers Armaturenbrett gucken, doch seit diesem Augenblick faszinierten mich Sportwagen weitaus mehr als Luxusschlitten.

Was können Kunden von Ihnen erwarten, was sie nicht auch anderswo bekommen könnten?

Ich lege großen Wert auf Kundenservice und die Qualität des Produkts. Ich würde kein Auto mit fragwürdiger Herkunft kaufen. Stattdessen immer das Beste, sei es der beste Mini oder der beste Ferrari. Ich zahle lieber mehr, um sicherzugehen, die richtige Wahl getroffen zu haben. Daher ist mein Bestand auch regelmäßig der hochwertigste im Markt. Ich möchte zudem, dass die Leute das für meine Autos verlangte Geld gerne ausgeben. Wer ein Auto von mir erwirbt, dem garantiere ich ein außergewöhnliches Erlebnis - vom ersten Kontakt bis zur Auslieferung.

Können Sie das Gefühl, einen Vertrag über ein 25 Millionen Euro teures Auto unterschrieben zu haben, mit Worten beschreiben?

Mein Geschäft zielt darauf ab, die wichtigsten Autos der Welt zu verkaufen. Ich liebe den Thrill eines Deals, aber zugleich auch, etwas verkauft zu haben, das es verdient, gesammelt und erhalten zu werden. Klar, wenn Du ein Auto für 25 Millionen verkauft hast, gibt das natürlich einen Kick. Doch alles ist relativ, und wenn der Handel abgewickelt ist, konzentriere ich mich schon auf den nächsten.

Was haben Sie gelernt, seit Sie sich selbstständig gemacht haben?

Ich denke, dass man zeit seines Lebens immer noch dazulernen kann. Ich war geschäftlich 20 Jahre mit meinem Vater und später meinem Bruder zusammen. An meinem 16. Geburtstag rief mich mein Vater zu sich und sagte, dass ich ab jetzt alle Arten von Geschäften auf die eigene Kappe nehmen müsse, ohne also vorher ihn oder jemand anderen um Rat zu fragen. Er vertraute meinem Urteil, wofür ich ihm noch heute danke. Um also ihre Frage zu beantworten: Ich mache heute eigentlich nichts anders als früher. Mein Geschäft ist fokussiert auf ein spezielles Produkt, mit der Betonung auf exzellenten Kundenservice.

Nach so vielen Jahren in der Industrie – was fasziniert Sie noch immer an Autos?

Ich liebe Autos; und klassische aufgrund ihrer Schönheit und ihres starken Charakters ganz besonders. Sie haben so tolle Geschichten zu erzählen – ich lese zwar keine Bücher, aber verbringe Stunden damit, in der Geschichte eines Autos zu stöbern.

Abgesehen von Zustand, Herkunft, Laufleistung und Originalität: Achten Sie auf etwas Besonderes, wenn Sie ein Auto neu in den Bestand aufnehmen?

Generell erwerbe ich nur Fahrzeuge, die ich auch selbst mag. Das ist vielleicht der Grund, warum ich ein glücklicheres Händchen für einen Pagani als für einen Koenigsegg habe!

Welches Modell aus Ihrer Karriere hätten Sie am liebsten behalten?

Da kommen mir als erstes der Ferrari 250 Testa Rossa mit Chassisnummer 0704, der W125 Silberpfeil, den ich an Bernie Ecclestone verkauft habe und zwei McLaren Formel 1, die ich von einem guten Freund erstand, in den Sinn. Doch realistisch betrachtet, hätte ich es mir wohl nicht leisten können, den TR oder W125 zu behalten. Man sollte aber auch keine Reue zeigen: Es war die richtige Entscheidung am fraglichen Tag und ich bin sicher, dass mir diese Autos in Zukunft wieder begegnen werden.

Was fahren Sie am Wochenende?

Das hängt allein von meiner Stimmung ab und wohin ich fahre. Ich bin in der glücklichen Lage, aus vielen Autos auswählen zu können. Und ich mag es, unterschiedliche Modelle zu fahren – schließlich ist Vielfalt die Würze des Lebens.

Fotos: Tom Shaxson für Classic Driver © 2016

Galerie

Source URL: https://www.classicdriver.com/de/article/autos/welchen-supersportler-darf-ihnen-tom-hartley-junior-heute-verkaufen
© Classic Driver. All rights reserved.