An der Schweizer Riviera schuf Jonathan Hartop ein Mekka für Aston Martin

Lead
Seit er Newport Pagnell als Kind erlebt und später Aston Martin aus jeder Ära an der malerischen Schweizer Riviera des Genfer Sees angeboten hat, zählt Jonathan Hartop zu den ausgewiesenen Experten dieser grandiosen britischen Sportwagen. Wir haben Aston Riviera Cars in Lausanne besucht.

Über 13 Jahre lang arbeitete Jonathan Hartop als Geschäftsführer des offiziellen Schweizer Importeurs für Aston Martin. Doch irgendwann ahnte er, dass die wohlhabende Stadt Lausanne an der Schweizer Riviera eigentlich der ideale Ort für die leistungsstarken britischen Schönheiten sein müsste. Er wagte den entscheidenden Schritt und machte sich 2008 am Genfer See mit Aston Riviera Cars selbständig. Als in der Wolle gefärbter Aston Martin-Enthusiast hatte sich Hartop einen enormen Ruf als Gentleman in diesem Business wie auch als Dienstleister für seine Kunden erworben – Eigenschaften, die der kleine, persönliche Rahmen seiner Firma unterstreicht. Wir besuchten Hartop an einem leider arg verhangenen Tag in Lausanne, um mit ihm in die Welt der Marke einzutauchen. Selbstverständlich verlangt so ein Ziel, dass man für die Anfahrt unbedingt die malerischen Straßen entlang des Sees auskosten muss. Und kann es eine bessere Wahl dafür geben, als einen hinreißenden Aston Martin V8 Volante in himmelblau?

Was sind Ihre frühesten Erinnerungen ans Auto?

Als ich noch ein Kind war, hatten wir drei klassische Lagonda in einer Scheune hinter unserem Haus. Tatsächlich weiß ich, dass zwei davon heute noch erhalten sind. Ich erinnere mich auch daran, dass ich meiner Mutter immer sagen musste, ob die beiden ausklappbaren Blinker auf unserem alten Morris-Bäckereilieferwagen gerade funktionierten. Meistens war das nicht der Fall, also waren wir immer sehr begeistert, wenn diese Hebel ausklappten. Meine Mutter hielt oft vor der Aston Martin-Fabrik in Newport Pagnell, das ganz in unserer Nähe war, an: Wenn ich brav gewesen war, durfte ich aussteigen und die auf dem Vorplatz geparkten DB anschauen. Für mich wirkten diese Aston Martin wie Wesen von einem anderen Planeten.

Was haben Sie alles vor der Gründung von Aston Riviera Cars gemacht?

Meine Familie zog Mitter der sechziger Jahre, aber ich wurde Anfang der siebziger Jahre in ein englisches Internat geschickt, was mir gar nicht gefiel. Meine Eltern verstarben in dieser Zeit und ich hatte keine rechte Lust, an der Schule zu bleiben, also ging ich 1976 zurück in die Schweiz. Nachdem ich verschiedene Jobs ausprobiert hatte und auch ein kurzes Gastspiel als Lehrling in einer Genfer Autowerkstatt gab, fing ich in einer anderen Werkstatt an. Weil der Besitzer gesundheitliche Probleme hatte, war ich irgendwann der Chef! In den späten achtziger Jahren wechselte ich zur Rolls-Royce Motor Cars International, die ihren Sitz in der Schweiz hatten. Ich erinnere mich, dass ich beim Genfer Autosalon 1993 den Aston Martin DB7 erlebte und ihn unheimlich attraktiv fand. Der Jaguar und Land Rover-Händler am Ort rief mich an und erkundigte sich diskret, ob ich Interesse an Aston Martin hätte. Er brauchte jemand mit Autosachverstand, der auch gut Englisch sprach. Ich habe die Offerte angenommen, obwohl mich alle für verrückt erklärten. Vergessen Sie nicht, dass Aston Martin damals gerade einmal 45 Fahrzeuge pro Jahr fertigte.

Wie kam es zur Gründung von Aston Riviera Cars?

Ich verließ Aston Martin im Jahr 2007, nahm mir ein Jahr frei und eröffnete Aston Riviera Cars im September 2008. Lausanne erschien mir immer wie der ideale Ort, um Modelle von Aston Martin zu verkaufen, aber ich hatte vorher nie Gelegenheit, diese Vorstellung in die Tat umzusetzen.

Wie würden Sie Ihr Geschäftsmodell beschreiben?

Wir sind ein kleines Business, das im Vergleich zu den Vertragshändlern mit mehreren Marken unter einem Dach auch beschränkte Logistikmöglichkeiten besitzt. Ich werde Ihnen nicht sagen, dass wir in diesem oder jenem Bereich die besten sind, weil Sie diese Aussage auf jeder Firmenwebsite lesen können. Aber dank unserer Erfahrung und meinem Hintergrund als Mechaniker, vermögen wir bei jedem Problem so tief einzusteigen, wie es nötig ist, damit das Auto wieder läuft wie es sollte. Ich kenne mich bei diesem Fahrzeugen so gut aus, dass ich Schwierigkeiten antizipieren kann, ehe sie auftreten. Man könnte sagen, wir dieses Geschäft auf eine etwas altmodische Art und Weise führen, denn dank unserer überschaubaren Größe pflegen wir auch ein enges Verhältnis zu unseren Kunden. Ich bin von diesen Multi-Franchise-Unternehmen nicht überzeugt – ich denke, dieses Konzept funktioniert einfach nicht.

Gibt es eine bestimmte Epoche bei Aston Martin, die Sie besonders fesselt?

Nicht unbedingt. Ich liebe klassische Automobile – ich besitze selbst einen Lagonda – und da natürlich die DB-Modelle der sechziger Jahre, aber ich schätze auch den DB7 sehr. Sie sind besonders elegante Autos und ich fahre sie oft. Ich habe aber nie verstanden, weshalb es nicht mehr Anhänger des DB7 gibt. Ich war zum Treffen anlässlich des 25-jährigen Jubiläums auf Wormsley Estate mit 350 Modellen – es war großartig.

Was unterscheidet Sie von anderen Aston Martin-Händlern ?

Als kleines Unternehmen können wir wenn nötig schnell reagieren und eine enge Beziehung zu unseren Kunden herstellen. Wir tendieren zu einer eher traditionellen Form. Manchmal bekommt man Emails vom Werk mit der lässigen Anrede „Hi Jonathan" – nennen Sie mich ruhig alte Schule, aber ich mache mir gerne die Mühe, ausgesucht höflich zu sein. Ich denke, es ist mit 40 Jahren Erfahrung in diesem Geschäft – 26 Jahre davon mit Aston Martin – ganz hilfreich. Wir behandeln alle unsere Kunden gleich zuvorkommend, egal, ob sie mit einem etwas schäbigen DB7 oder einem Vanquish Ultimate Edition vorfahren.

Wie bewerten Sie den aktuellen Markt für die „Youngtimer" unter den Aston Martin und welche Modelle besitzen momentan das beste Preis-Leistungs-Verhältnis?

Die Frage ist schwer zu beantworten, weil der Markt zur Zeit relativ ruhig ist. Das besten Autos lassen sich immer verkaufen, aber der Prozess dauert länger und meist geht es um die Kosten, das Auto, wenn nötig, wieder in Ordnung zu bringen. Ich finden, die DB7 16 bieten einen hohen Gegenwert fürs Geld, denn sie strahlen so viel Eleganz aus, sind bestens ausbalanciert und zeichnen sich durch eine sehr starke Technik aus. Ich habe einen Volante für mich reserviert und fahre unheimlich gerne mit diesem Auto. Frühe V8 Vantage bieten ebenfalls einen guten Wert auf dem heutigen Markt – wenn man sie als Youngtimer bezeichnen mag.

Wie wesentlich ist Ihr geliebter Hund Babou für Aston Riviera Cars?

Er ist mein Freund, aber weil er etwas in die Jahre gekommen ist, verbringt er lieber seine Zeit zuhause und betrachtet den Genfer See und die Alpen!

Könnten Sie uns von Ihrem klassischen Mini Cooper und den historischen Rennen an dem Sie mit ihm teilgenommen haben, erzählen?

Ich war mit ihm schon auf den meisten europäischen Rennstrecken und war der erste, der die Spa Six Hours in einem Mini Cooper S absolviert hat. Ich fahre inzwischen nur noch zum Spaß ein paar Rennen im Jahr und ein tolles Wochenende mit Freunden zu verbringen. Wir mögen nicht die schnellsten sein, aber dafür gibt es in unserer Box das beste Essen und vor allem fantastische Weine!

Fotos: Andrea Klainguti für Classic Driver © 2019

Galerie

Source URL: https://www.classicdriver.com/de/article/sponsored-content/der-schweizer-riviera-schuf-jonathan-hartop-ein-mekka-fuer-aston-martin
© Classic Driver. All rights reserved.