

Seit 1991 handelt Christoph Grohe aus dem schweizerischen Buchillon mit klassischen Automobilen. Nicht durch Größe, sondern mit ausgesuchtem Angebot hat er sich einen Namen gemacht.

**OHNE DIESE** deutsche Bank mit Dependence in Genf wäre Christoph Grohe heute kein Oldtimerhändler. Nicht, dass sie ihm einen Startkredit bewilligt hätte. Sie hatte ihm, dem studierten Bankbetriebswirt, nur einen Job gegeben.

Christoph Grohe war 29 Jahre alt und auf bestem Weg. Doch es kam der Tag, an dem er keine Lust mehr hatte, jeden Tag Wirtschaftsprognosen und Modellportfolios zu entwickeln. Der Jungbanker brach seine glänzend begonnene Karriere 1991 ab, kehrte der Bank den Rücken und suchte ein alternatives Konzept.

## „DAS GESCHÄFT HAT VIEL MIT GLÜCK ZU TUN“

Er beschloss, fortan mit Oldtimern zu handeln.

„Ich war schon immer Sammler und Bastler“, sagt er. Früh hatten ihn Antiquitäten begeistert, und sein Urgroßvater war Uhrmacher im nahen Jura gewesen – immerhin Indiz für eine genetisch bedingte Technik-Leidenschaft. Doch der wichtige Impuls kam von Großmutter und Patenonkel, die den 17-jährigen Christoph mit einer Geldspritze unterstützten: „Davon konnte ich mir einen gebrauchten MGA leisten.“ So startete er außergewöhnlich motorisiert in die späten siebziger Jahre.

Gut lief der MGA. Dennoch dauerte es nicht lange, und Grohe hatte den Roadster vollständig zerlegt. Denn die Sitze und auch der Lack benötigten einer Erneuerung. Die Arbeit gelang ihm so gut, dass sich kurze Zeit später ein Interessent fand, den der Zustand des Autos überzeugt hatte.

Grohe verkaufte den MGA und erstand vom Erlös einen MG TC. Er genoss ihn, bevor er befand, dass ein Aston Martin DB2 vielleicht reizvoller wäre. Oder ein Lancia Flaminia Zagato?

Er kaufte und verkaufte aus Leidenschaft. So stieß er auf einen Alvis TC 108 G. Nicht irgendeinen, sondern mit einer Karosserie von Graber, dem Blechcouturier aus dem schweizerischen Wichtrach. „Der Alvis besaß noch seinen ersten mausegrauen Lack, innen fand ich originales Leder, und auch das Verdeck war noch nie getauscht worden“, erzählt Grohe. „Das Auto hat mir sehr gut gefallen.“

Mit ihm startete er 1991 seine Karriere als Händler. Er schaltete eine kleine Textanzeige in Motor Klassik und offerierte jenen Alvis TC 108 G. Rasch konnte er in der Schweiz weitere Exemplare auftreiben – und diese ebenso schnell verkaufen.

„Schweizer Karosiers boten eine interessante Nische auf dem Markt“, lautet die Erklärung. Mit diesem Spezialgebiet hatte sich zuvor noch kein Händler beschäftigt. Er stieg tiefer in das Thema ein und las von Langenthal, von Gangloff und Ramseier, von Beutler, Rheinbolt & Christe, Köng, Hänni und Worblaufen – nicht zu vergessen die große Vielfalt, die es in den dreißiger Jahren gab.

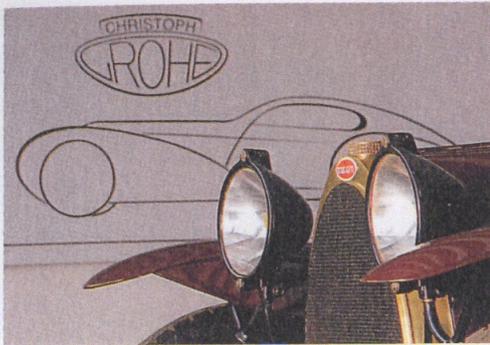
„Es blieb zwar ein kleiner Markt für Spezialisten“, so Grohe, „aber er besaß ein gewisses Potenzial.“ Das Interessante war, empfand er in den ersten Jahren seiner Tätigkeit, dass die Großzahl seiner Kunden keine Schweizer waren. Christoph Grohe selbst kam als Kind deutscher Eltern an den Genfer See. „Französisch ist meine Muttersprache“, sagt er. Dabei spricht er perfekt deutsch.

Schnell machte sich Christoph Grohe einen Na-



Maximal 17 Autos hat Christoph Grohe gleichzeitig im Angebot. Mehr fasst die kleine Halle nicht. Dafür ist seine Auswahl handverlesen: Jedes Exemplar erzählt seine eigenen Anekdoten





Christoph Grohes Logo folgt den mondänen Silhouetten, wie sie die großen Karosiers in den dreißiger Jahren entwarfen. Dabei handelt der 42-Jährige keineswegs nur mit exorbitant teuren Klassikern. Ihn reizt vor allem die Authentizität seiner Fundstücke

men. Wer an Schweizer Karosserien dachte, kam an dem Mann in Buchillon am Genfer See nicht mehr vorbei. Nach und nach baute er die Nische weiter aus.

Grohe ist selbst Connaisseur, ein Sammler, der für andere sammelt - das liebt er an seinem Beruf: „Ich genieße es, meine Leidenschaft mit meinen Kunden zu teilen.“ Sehr unterschiedlich ist seine Klientel: Szene-Einsteiger sind ebenso darunter wie Sammler, die mehrere hundert Klassiker besitzen.

Eine Flaute spürt er nicht. Die Nachfrage sei stabil, so die Aussage. „Aber ich bin nicht repräsentativ. Ich habe ja nur wenige Autos.“ Maximal 17 Stück fasst seine kleine Halle in der Nähe der Autobahn von Lausanne nach Genf. Genug, meint Grohe, denn das Geschäft soll überschaubar bleiben. Und so ist er, abgesehen von einem Mechaniker, alleine.

Kein Apparat aus Showroom, Einkäufer, Verkäufer oder Sekretärin bremst ihn. Und seine Kunden empfängt er inmitten der Autos an einer kleinen Bar aus den Fünfigern, die er aus einem Spielwarengeschäft gerettet hat.

Die Hauptrolle spielen die Klassiker. Eine Voiturette von Georges-Richard aus Paris zum Beispiel. Kein Kundenfänger, aber der Autodidakt liebt das Messing-Gefährt aus dem Jahr 1900.

Er mag den kleinen Tonneau-Aufbau besonders, weil er noch genauso original ist wie das Leder der Polster.

Ganz schwach lässt sich unter einem vor Jahrzehnten aufgetragenen roten Lack der Schriftzug „Rallye d'Ancêtres“ lesen.

Schon 1934, so hat Grohe anhand von Fotos recherchiert, hat der Georges-Richard an einer Veteranenveranstaltung teilgenommen. „Das hat mich fasziniert“, sagt er, „dazu der Zustand - und irgendwann wird ein Kunde kommen, der genau das sucht.“

Grohe bietet eine Mischung an, die auf den ersten Blick keiner Linie folgen mag. Doch was alle seine Autos eint, ist der Flair des Speziellen: Sein Fiat Dino Spider 2000 beispielsweise stammt aus Sizilien und ist deswegen einer der wenigen Exemplare, die ohne Rost überlebt haben.

Der Delage D6-11 N hat dagegen seit 1934 erst 19 800 Kilometer zurückgelegt, Grohes E-Type V12 Cabriolet sogar nur 12 000

Kilometer. „Autos brauchen eine authentische Geschichte, sonst haben sie keine Ausstrahlung.“

Der Durchbruch in die Vorkriegsklasse war Christoph Grohe 1996 gelungen.



**„Ohne Geduld gibt es keinen Erfolg im Oldtimerhandel. Und es braucht starke Nerven - neben einer Portion Glück“**

Christoph Grohe

Damals hatte er, einigen Hinweisen folgend, in Tschechien einen Delahaye 135 MS Competition aus dem Jahr 1937 entdeckt, mit kurzem Chassis, Rennmotor und einer eleganten dreisitzigen Roadsterkarosserie - eine der großen automobilen Raritäten.

Er hat ihn als Fundstück nach Amerika verkauft, und behutsam restauriert gewann er 2001 die „Best Of Show“-Trophäe in Pebble Beach.

„Das war mein wichtigstes Auto“, sagt Grohe heute. Dabei konzentriert er sich keineswegs auf teure Klassiker. Ein MG Midget reizt ihn ebenso, wenn er die Jahre in außergewöhnlich gutem Zustand überlebt hat. „Ich möchte die gesamte Spanne abdecken, von 10 000 Franken bis zu einer halben Million“, so sein Statement.

Viel Zeit investiert Grohe in den Einkauf seiner Klassiker. Er tauscht Informationen mit vielen, die in der Szene aktiv sind, aber nicht unmittelbar vom Handel mit Klassikern leben - Literatur- oder Ersatzteilprofis zum Beispiel.

Prüfen lassen sich Tipps nur vor Ort. Deswegen reist Grohe viel, durchaus auch über Nacht in das Burgund, um sich einen Bugatti anzuschauen. Und ihn nicht zu kaufen, wenn er seinen Standards nicht entspricht. Auf der anderen Seite gab es auch schon Funde im Kleinanzeigenteil der Zeitung. Die Schweiz bietet den reizvollen Vorteil, eines der letzten noch intakten Reservate für Klassikerjäger zu sein.

Nur Trends folgt Grohe ungerne. Marken und Modelle, auf die sich die europäische Sammlerszene plötzlich stürzt, sind ihm suspekt. Durch den Höhenflug des historischen Motorsports, meint Grohe, habe sich der Markt überhitzt.

Für ihn bleibt als wichtigster Maßstab die Originalität. „Mit Mode hat das nichts zu tun“, sagt er und bedauert zutiefst, dass die wahre Bedeutung des Worts verloren gegangen ist: „Wer heute original sagt, meint nicht unberührt. Sondern meist nur originalgetreu.“

TEXT: **Thomas Wirth**  
FOTOS: **Hardy Mutschler**