

# DRIVEN

---

## LUXURY CARS

Großer Name, großes neues Projekt

## Interview mit ARES-Design-Chef Dany Bahar

Dany Bahar hat in der Autobranche immer wieder für Furore gesorgt. Wir sprachen mit ihm über sein neues Baby: ARES Design.

In der Autowelt gibt es wenige Menschen, die sich so einen Namen gemacht haben, wie der Schweizer Dany Bahar. Anfang des neuen Jahrtausends, anno 2002, half er als Head of Corporate Projects Business bei Red Bull dabei mit, das Formel-1-Team aufzubauen und die Marke vom reinen Brausehersteller zu einem Lifestyleprodukt und zu einer Themenwelt zu machen – auch mit Investitionen in Fußballclubs und einer eigenen Mediengesellschaft. Später, ab 2006, arbeitete er auf persönlichen Wunsch von Ferrari-Chef Luca di Montezemolo als Senior Vice President Commercial and Brand bei Ferrari. Von dort wurde er erneut abgeworfen. Er übernahm den CEO-Posten bei Lotus, wo er von 2009 bis 2012 tätig war und beachtliche ökonomische und Image-Erfolge erzielte.

Der freundliche und quirlige Bahar geht jetzt eigene Wege. Mit ARES Design. Gegründet 2014 in Modena, hat man mittlerweile schon über 250 Projekte verwirklicht. Heute arbeiten 130 Mitarbeiter für ARES, davon 24 Ingenieure.

Wir hatten das Vergnügen, den Unternehmer persönlich zu sprechen.

### Dany Bahar im Interview

**Driven Luxury Cars:** Wie kommen Sie zur Veredlung exklusiver Automobile? Was treibt Sie an, sich mit ARES Design in diese Nische zu wagen?

**Dany Bahar:** Es ist eigentlich gar nicht mein persönlicher Antrieb. Ich glaube, dass sich der Markt der Luxusfahrzeuge automatisch in Richtung Individualisierung bewegt, da die Kunden in diesem Segment immer höhere Erwartungen an die Automobilhersteller haben. Heutzutage reicht es einfach nicht mehr, die Lederfarbe, die Stickfarbe, das Holz und ein paar Felgen anzubieten. In unserem täglichen

Umfeld ist ja praktisch alles individualisierbar, da ist man sehr verwöhnt. Das will man beim Auto dann auch haben.

**Driven Luxury Cars:** Auf Englisch nennen Sie sich Coachbuilder, was man recht frei mit "Karosseriebauer" übersetzen würde. Was macht ARES Design aus?

**Dany Bahar:** Das ist faktisch korrekt, jedoch habe ich zum heutigen Tag den deutschen Begriff noch nicht zur Hand, der unsere Tätigkeit adäquat beschreibt. "Coachbuilding" ist auch nicht perfekt - aber es ist nun mal nichts anderes vorhanden. Wir sind ein Automobilhersteller und gleichzeitig auch keiner, weil wir quasi nur die ästhetischen und die haptischen Elemente verändern. Wir machen aber mehr als eine Tuningfirma, sondern sind mehr Karosseriebauer.

**Driven Luxury Cars:** Wie machen Sie das?

**Dany Bahar:** Ein bisschen sind wir wie ein Spielzeugladen: Sie kommen zu uns und können sich einfach Ihr Wunschauto, das Sie auf eine Serviette oder auf ein Papiertuch gezeichnet haben, bauen lassen. Das ist ARES Design. Ohne irgendwelche Hindernisse können Sie ein Auto bauen, das fünf, acht oder eine Tür hat - was auch immer Ihr Herz begehrt. Das sind wir. Eine Maßschneiderei.

## Die Namensfindung von ARES Design

**Driven Luxury Cars:** Wie kommt es zur Namensfindung? Warum Ares? Warum der Kriegsgott?

**Dany Bahar:** Das war eine witzige Geschichte. Mit vier Kollegen aus meiner Ferrari- und Lotus-Zeit haben wir die Firma gegründet. Wir wollten nicht mehr als Manager zu einem Autohersteller zurück in festgefahrene Strukturen. Wir wollten etwas bewegen. Im Automobilbereich ist das aber schwierig, da wird man von überall angegriffen, man braucht einen Schutz. So kamen wir auf den Kriegshelm als Logo. Und danach stellte sich die Frage nach einem adäquaten Namen dazu. So sind wir dann auf Ares gekommen.

## Der Kundenwunsch ist das Zentrum allen Handelns bei ARES

**Driven Luxury Cars:** Ich verstehe dann die Idee hinter ARES so, dass eigentlich hauptsächlich der Kundenwunsch im Vordergrund steht. Ist das richtig?

**Dany Bahar:** Ja, nicht nur hauptsächlich, sondern ausschließlich. Alle Projekte, die von ARES verwirklicht werden, starten als Kundenprojekt. Und wenn es wirklich coole Projekte sind, die uns am Herzen liegen, dann suchen wir das Gespräch mit dem Kunden, in dem wir ihn überzeugen wollen, dass es fast zu schade wäre, von diesem Projekt nur ein Stück zu produzieren. Dann einigen wir uns darauf, daraus eine limitierte Serie von sieben, zehn oder 15 Stück machen.

**Driven Luxury Cars:** Gibt es da auch Grenzen? Also Dinge, die Sie trotz ausdrücklichem Kundenwunsch nicht umsetzen würden?

**Dany Bahar:** Die Grenze ist eigentlich nur durch die Sicherheitsbestimmungen und die Zulassungskriterien definiert. Ästhetik und Stil hingegen sind immer subjektiv. Da wollen wir uns nicht einmischen.

**Driven Luxury Cars:** Angenommen, ein Kunde will ein James-Bond-Auto mit Raketen hinter den Scheinwerfern: Was würden Sie ihm sagen?

**Dany Bahar:** Dass wir keine Erfahrung mit solchen Spielzeugen haben (lacht). Aber so extreme Anfragen wurden bis jetzt auch noch nie an uns gestellt. Die verrücktesten Wünsche betreffen meist Stil und Farbe. Aber vielleicht kommt das ja noch.

## Auf der ganzen Welt aktiv

**Driven Luxury Cars:** In welchen Ländern sind Sie aktuell aktiv?

**Dany Bahar:** Wir sind hauptsächlich in Europa, in den USA und im Nahen Osten aktiv. Der größte Markt ist wirklich - man staune - Europa. Dann kommt der Nahe Osten, sprich: die Emirate, Saudi-Arabien, gefolgt vom Fernen Osten. Also China, Taiwan, Japan. Die kleinste Rolle spielt Afrika. Insgesamt decken sich diese Werte fast exakt mit den Statistiken im Sportwagensegment.

## Was es bei Luxusautos noch zu verbessern gibt

**Driven Luxury Cars:** Warum muss man eigentlich exklusive Automobile noch besser machen?

**Dany Bahar:** Darum geht es gar nicht. In unserem sehr kleinen Segment geht es eher um den Wunsch nach einer extremen Individualisierung - bis hin zum völlig nach den eigenen Vorstellungen gestalteten Auto. Wie in der Kunst werden Einzelstücke als viel wertvoller empfunden, als eine Serie von 100 oder 500 Stück. Die Änderungen selbst sind immer vom individuellen Geschmack abhängig, über den sich nicht streiten lässt. Nichts ist falsch, nichts ist richtig.

**Driven Luxury Cars:** Welches Auto oder Projekt würden Sie gerne persönlich unbedingt mal umsetzen?

**Dany Bahar:** Ein Projekt liegt mir besonders am Herzen: Der VW Bulli Bus, neu aufgelegt, mit einem anständigen Antrieb, ein bisschen modernisiert, aber trotzdem gleich geblieben im Design - das würde ich gerne machen, wenn mal Zeit dazu ist.

## Wie ein neuer ARES Design entsteht

**Driven Luxury Cars:** Wie genau darf man sich den Entstehungsprozess eines neuen Autos von ARES Design vorstellen?

**Dany Bahar:** Ausgangspunkt ist der Kunde, der immer eine persönliche Geschichte mit seinem Wunsch-Auto verbindet. Etwa: "Ich habe in meiner Jugend diese Fernsehserie gesehen.", oder „Das Auto gibt es nicht mehr, können wir das wieder auflegen?“ Dass jemand nur vage sagt, "Ich will eventuell dies oder vielleicht das", gab es noch nie. Dass beim Kunden immer eine persönliche Bindung zum Projekt

besteht, ist das Spannende an unserem Job. Zuerst werden seine Ideen in Zeichnungen umgewandelt. Irgendwann friert man das Design und den Stil ein und ein neuer ARES entsteht.

**Driven Luxury Cars:** Also dann muss man schon selber auch ein bisschen kreativ sein. Würden Sie sagen, da verlieren Sie vielleicht ein paar Kunden, die keine solchen Ideen mitbringen?

**Dany Bahar:** Wir haben jetzt noch nie ins Blaue hinein einen Vorschlag gemacht und jemand hat gesagt: "Doch, das ist toll, das gefällt mir." Auch wenn es nicht bis ins letzte Detail geht, wissen unsere Kunden sehr genau, was sie wünschen - was muss hell oder dunkel sein, was glänzend oder matt. Kunden, die sich mit solchen Fragen nicht befassen wollen, sind wahrscheinlich besser beim Automobilhersteller aufgehoben, wo es ja diesbezüglich schon viel Vorauswahl gibt.

**Driven Luxury Cars:** Wie war es denn dann zum Beispiel bei den Rolls Royce Wraith und Dawn, die gerade in München bei Scuderia Motors stehen? Wie kam es da zu den Motorupgrades?

**Dany Bahar:** Auch hier hatte der Kunde ganz klare Ideen. Viele der gewünschten Ausstattungen, zum Beispiel Holz und Farbe, sind bei Rolls Royce nicht erhältlich. Außerdem sollten die Autos sportlicher werden, was bei schweren Luxusfahrzeugen deutlich mehr Leistung erfordert. So definiert man gemeinsam mit dem Kunden das ganze Paket. Es ist immer eine interaktive Beziehung. Wir geben nie etwas vor. Wir haben auch keine Preisliste bei uns oder einen Prospekt. Jedes Projekt ist völlig individuell.

## **ARES Design: Die Kooperation mit Scuderia Motors**

**Driven Luxury Cars:** Wie kam es denn zu der Kooperation zwischen ARES und Scuderia Motors und was zeichnet diese aus?

**Dany Bahar:** Scuderia Motors hat eine ganz spezielle Kundenstruktur, die uns sehr gut gefällt; sie sind ja nicht nur in Deutschland aktiv, sondern sehr international. Und sie kennen ihre Kunden sehr gut. Egal ob Sportler, Promis oder Unternehmer. Das ist auch bei uns so: Oligarchen sind eher eine Seltenheit - überwiegend sind unsere Kunden Unternehmer, die sich verwirklichen wollen, die ihr Auto mehr individualisieren wollen, als das bei Mercedes oder Porsche möglich ist.

**Driven Luxury Cars:** Inwiefern ist die Kooperation zwischen einem Veredler wie Ihnen und einem Händler wie Scuderia Motors für beide Seiten sinnvoll? Können beide Seiten profitieren?

**Dany Bahar:** Natürlich ist eine solche Zusammenarbeit in ökonomischer Hinsicht für beide Seiten sinnvoll - schon allein, weil wir uns im gleichen Hochpreissegment bewegen. Außerdem müssen wir dem Kunden viel, viel mehr Service bieten, als ein Autohersteller. Denn je besser man dem Kunden ein einzigartiges, tolles Produkt anbieten kann, desto mehr Kundenbindung entsteht auch für die Zukunft. Daher ist eine Kooperation für beide Seiten sehr interessant.

**Driven Luxury Cars:** Was ist Ihr Ziel? Wie viele Autos bauen Sie gerade pro Jahr und wo wollen Sie mal hin?

**Dany Bahar:** Die Tendenz geht klar zu limitierten Serien - seien es die Neuaufgaben eines DeTomaso Pantera oder eines Ferrari Pony. Alle Projekte zeigen, dass Veredelungen eine immer kleinere Rolle spielen und wir eher komplette Autos bauen. Diese größeren Projekte binden natürlich auch mehr Kapazitäten. Wir orientieren uns aber ausschließlich am Bedarf des Kunden.

## Qualität mit TÜV-Siegel und Straßenzulassung

**Driven Luxury Cars:** Was ist aus Ihrer Sicht am wichtigsten, damit die Kunden sich bei Ihnen wohlfühlen, Sie weiterempfehlen und auch wiederkommen?

**Dany Bahar:** Also für uns ist das oberste Gebot die Sicherheit und die Zulassung. Das mag simpel klingen, ist in unserem Segment aber ganz schwierig umzusetzen. Zudem ist es sehr kostenintensiv, ein Auto zuzulassen, wenn man nicht der Hersteller ist. Man muss einen Crashtest machen, man muss sehr eng mit dem TÜV oder der jeweiligen Zulassungsstelle zusammenarbeiten - und insgesamt sehr viel Zeit und Geld investieren. Deshalb ist Coachbuilding wohl nicht so populär.

**Driven Luxury Cars:** Wie setzen Sie das konkret um?

**Dany Bahar:** Wir haben uns das Ziel gesetzt, das Coachbuilding wirklich zugänglich zu machen. Daher legen wir größten Wert auf die Qualität des Fahrzeugs und die sicherheitstechnischen Aspekte. Jedes Auto, das unsere Fabrik verlässt, ist in jedem Land zulassungsfähig und versicherbar. Es entspricht allen Sicherheitsmaßgaben und der Qualität, die man sich von einem Automobilbauer erwartet.

**Driven Luxury Cars:** Dass Sie mit dem TÜV zusammenarbeiten, der ja weltweit einen sehr guten Ruf hat, spricht die Kunden sicherlich sehr an?

**Dany Bahar:** Absolut. Viele Kunden, die von Ferrari, Lamborghini, Rolls Royce, Bentley kommen, fragen zuerst: "Kann man das Auto denn zulassen?" Da können wir beruhigt antworten: "Ja." Den Kunden fällt dann meist ein großer Stein vom Herzen.

**Driven Luxury Cars:** Wo finden Sie Ihre Kunden?

**Dany Bahar:** Meistens finden die Kunden uns. Networking ist sehr wichtig. Meistens kommen die Kunden auf Empfehlung auf uns zu und fragen: "Du, ich hätte eine Idee. Machst du mir ein Angebot?" So entsteht dann eine Zusammenarbeit. Wir sind im Marketing ganz schwach. Unser starkes Wachstum hat uns ein bisschen daran gehindert, uns um dieses Thema zu kümmern. Für uns hat oberste Priorität, die Projekte unserer Kunden in einem angemessenen zeitlichen Rahmen umzusetzen und dass dabei natürlich auch die Qualität immer stimmt. Wir wollen die Kunden happy machen. Darauf konzentrieren wir uns.

**Driven Luxury Cars:** Herzlichen Dank für Ihre Zeit und die ausführlichen Antworten!