

nordstern

DAS KUNDENMAGAZIN VON ROSIER

WWW.ROSIER.DE / AUSGABE NR. 3 / NOVEMBER 2011

TITEL
ROSIER-Standorte an der Küste

INTERVIEW
Heino Meenken

CLASSIC STERNE
Pebble Beach



DIE ROSIER-STANDORTE

ACHT STANDORTE IM NORDWESTEN

3 x in Oldenburg, Friesland, Friesoythe, Westerstede, Wittmund und 2 x in Wilhelmshaven



STANDORT WILHELMSHAVEN	STANDORT WITTMUND	STANDORT WESTERSTED	STANDORT OLDENBURG	STANDORT FRIESOYTHE
Marken: Mercedes-Benz Leistungen: LKW, PKW, Neu- und Gebrauchtwagen, Service, „Junge Sterne“	Marken: Mercedes-Benz Leistungen: LKW, PKW, Neu- und Gebrauchtwagen, Service, „Junge Sterne“	Marken: Mercedes-Benz Leistungen: LKW, PKW, Neu- und Gebrauchtwagen, Service, „Junge Sterne“	Marken: Mercedes-Benz, Saab, Peugeot, Volvo (Oldenburg, Friesland) Leistungen: LKW, PKW, Neu- und Gebrauchtwagen, Service, „Junge Sterne“	Marken: Mercedes-Benz Leistungen: LKW, PKW, Neu- und Gebrauchtwagen, Service, „Junge Sterne“

INHALT

VORWORT			
HEADLINE	04		
<i>Thomas Rosier</i>			
TITEL			
ROSIER-STÄNDE AN DER KÜSTE			
INTERVIEW	06		
<i>Heino Meenen</i>			
TEAM KÜSTE	10		
DER DIE HÄNDE SCHÜTTELT	12		
<i>Stephan Winkler</i>			
„DER TAG ZÄHLT“	14		
<i>Sören Harcks</i>			
ROSIER SERVICE			
SPAR-TRAINING	16		
<i>Thorsten Schild</i>			
NEU BEI ROSIER			
ZEITENWENDE	18		
<i>Der neue Actros</i>			
SPORTS TOURER	21		
<i>Die neue B-Klasse</i>			
WELLNESSFAKTOR	22		
<i>Die neue M-Klasse</i>			
		ONLINE	NORDSTERN
		NEUER LOOK	KURT LANGE
		<i>Das neue ROSIER.de</i>	<i>Innsbrunn Leder Stahl GmbH</i>
			28
		CLASSIC STERNE	ROSIER VERANSTALTUNGEN
		RESTAURATIONS-BERICHT	BILSTER BERG
		<i>Mercedes-Benz Z20 A Cabrio</i>	<i>Thomas Rosier</i>
			30
		HERZKLOPFEN	AUSBLICK
		<i>Pebble Beach</i>	<i>1. Halbjahr 2012</i>
			31

IM NORDEN LÖPT DAT!

Als wir vor nunmehr sieben Jahren die Betriebe in Wilhelmshaven und Wittmund übernahmen, war der im kommenden Jahr eröffnende Jade Weser Port noch in weiter Ferne. Die Chancen für die Jade Region stehen nunmehr sehr gut, denn der einzigste Tiefseehafen Deutschlands wird für sehr viel neue Impulse und Bewegung im Nordwesten Deutschlands sorgen. Die Rosier Gruppe Nord wird mit weiteren Investitionen in diese Region und die damit verbundenen Standorte auch in den kommenden Jahren seinen Beitrag leisten.

Das Jahr 2011 ist insgesamt sehr erfolgreich verlaufen, und profitiert vor allem durch die erfreuliche Nachfrage im Nutzfahrzeugsegment. Im zu Ende gehenden Jahr werden über 1.700 ausgelieferte Transporter und schwere Nutzfahrzeuge im Norden für einen neuen Bestwert sorgen. Auch im Service konnte die positive Entwicklung der vergangenen Jahre fortgeschrieben werden, so dass in den zurückliegenden 12 Monaten bereits 16 weitere Neueinstellungen realisiert werden konnten!

Herzlich,



Thomas Rosier

Thomas Rosier



„Herr Meenken, Ihr erster Arbeitstag als Centerleiter der Standorte der ROSIER-Gruppe Nord an der Küste war Nikolaustag, der 6. Dezember 2004. Welche Überraschung fanden Sie im Steife!“

„Voraussichtlich muss ich, dass die ROSIER-Gruppe Nord gerade erst die zwei Mercedes-Benz Pkw-Standorte Wilhelmshaven und Wittmund sowie den Mercedes-Benz Nutzfahrzeug-Standort Wilhelmshaven aus einer Insolvenz übernommen hatte. Als neuer Centerleiter sollte ich wieder für gesunde Strukturen und ein gesundes Geschäft sorgen. Die Nikolaus-Überraschung an meinem ersten Arbeitstag war ein vollständig leer geräumter Pkw-Verkaufsraum in Wilhelmshaven, in dem einzig und allein ein kleines, fernsteuerbares Modellauto stand.“

„Das muss ein automobiler Schock für Sie gewesen sein!“

„Das kann man so sagen! Ich hatte ja nun schon allerhand im Automobilsektor erlebt. Bin sogar als junger Mann ein halbes Jahr lang als Lkw-Fahrer im Iran und Irak durch Wüsten und über gefährliche Pässe gefahren. Aber als ich dieses fernsteuerbare Modellauto in diesem entseelten Verkaufsraum sah, da wusste ich, das hier ist eine große Herausforderung.“

„Sie hätten die Aufgabe nicht annehmen müssen, es war Ihre bewusste Entscheidung?“

„Sehr bewusst. Ich war ja schon viele Jahre lang selbstständiger Unternehmer mit eigenen Autohäusern und hatte hautnah erlebt, wie die zwei Pkw-Autohäuser und der Nutzfahrzeug-Standort in die Insolvenz gingen. Als die beiden Geschäftsführer der ROSIER-Gruppe Nord, in Person Herr Thomas Rosier und Herr Karl-Heinz Peschel, dann mitten im Sommerlaub anriefen und fragten, ob ich bei einer Übernahme als Centerleiter zur Verfügung stünde, reizte mich die Aufgabe der Restrukturierung gleich dreier Standorte unter dem Dach der ROSIER-Gruppe Nord ungemein und ich antwortete ohne Zögern mit „ja“.

„Wie gingen Sie diese Mammutaufgabe an?“

„Mit Viel Energie in alle Richtungen. Bei allem im Leben ist ja die Frage: wie pack ich's an? Zunächst mussten die Mitarbeiter wieder motiviert werden, die gerade erst dem Schock einer Insolvenz erlebt hatten. Dann waren da die verunsicherten Kunden, die in uns wieder einen vertrauenswürdigen Partner haben sollten. Schließlich mussten wir Teil des regionalen Netzwerkes werden, denn hier an der Küste zählt noch der persönliche Händedruck.“

„Sie sind ein Küsten-Originale. Was ist typisch an Ihnen, was ist typisch Nordseeküste?“

„Persönlich gehören eine Portion Selbstkritik sowie meine Ungerade zu mir, ich kann nicht warten. Ansonsten sind wir hier sehr bodenständig, direkt, eigentlich einfach und auch ein bisschen misstrauisch. Wir machen keine leeren Versprechungen, sind tatkräftig und ecken durchaus auch mal an. Grundsätzlich gilt: ein Wort ist ein Wort! Tatsächlich mache ich viele Geschäfte noch per Handschlag. Sowohl mit dem Milchmann als auch mit dem Großkunden, wo auch schon mal 150 neue Fahrzeuge per Handschlag abgenommen werden. Ich würde noch kein einziges Mal enttäuscht.“

„Kann man den Handschlag lernen, oder hat man das im Blut?“

„Man muss schon eine gesunde Portion Menschenkenntnis haben und sie für sich bewahren. Dafür gibt es keine beruflichen Weiterbildungskurse, Schule ist hier einzig und allein das Leben. Was glauben Sie, worauf ich bei einem Vorstellungsgespräch zuerst achte? Auf Hände, Uhr und Schuhe!“

„Nicht auf Auftreten, Fachkompetenz und Papiere?“

„Zunächst nicht. Denn die Hände sagen mir viel mehr als alle Zeugnisse dieser Welt, wie jemand arbeitet. Die Uhr sagt mir klarer als jeder Auftritt, wie authentisch jemand ist. Und eine schiefte Hand verrät denjenigen, der die Dinge nicht so genau nimmt, der nicht so in die Ecke guckt.“

„Sind Motivation, Authentizität und Genauigkeit umgekehrt die Primärtugenden, die Sie von sich und Ihren Mitarbeitern verlangen?“

„Ich verlange vor allem Menschlichkeit, ob in meinem Team oder als Kunde. Menschlichkeit, Geradlinigkeit und Loyalität sind mir das Wichtigste überhaupt. Man kann nur arbeiten, wenn man sich wohl fühlt. Es kommt letztendlich darauf an, dass sich alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu einem harmonischen Ganzen formen. Es ist mein Traum, was ich lebe, ich gehe jeden Tag meinem Hobby nach. Team und Kunden sollen das authentisch auch so empfinden. Denn für beide Seiten ist nicht der Verkauf entscheidend, sondern das, was zwischen Kauf und Wiederkauf passiert, Wohlfühlen und Vertrauen.“

HEINO MEENKEN (GENERALBEVOLLMÄCHTIGTER)

Dodoweg 2,9
26386 Wilhelmshaven
heino.meenken@rosier.de

SEKRETARIAT:
Heike Zimmermann
Tel.: 04421/808-1423
heike.zimmermann@rosier.de

MITARBEITER:
121

LEISTUNGEN:

Vertrieb Mercedes-Benz Pkw Neuwagen
Vertrieb Mercedes-Benz Gebrauchtwagen
Vertrieb „Junge Sterne“
Vertrieb Mercedes-Benz Nutzfahrzeuge
Vertrieb Mercedes-Benz Transporter
Service Pkw, Nutzfahrzeuge,
Transporter und Lkw

„GEHT NICHT, GIBT'S NICHT!“

GENERALBEVOLLMÄCHTIGTER HEINO MEENKEN IM INTERVIEW

„Nicht das Verkaufen ist entscheidend, sondern das, was zwischen Kauf und Wiederkauf passiert.“

Seine kräftige Stimme eilt ihm voraus. Im Büro angekommen, wirkt Heino Meenken einfach schon durch seine Präsenz. Sein Blick ist offen, gerade und lebendig, seine Wangen spiegeln die gesunde Frische der Nordseeluft. Der 57-jährige spricht gerne und er tut das mit seinem ganzen Körper. Seit 2004 ist Heino Meenken Centerleiter der ROSIER-Gruppe Nord für die zwei Mercedes-Benz Pkw-Standorte Wilhelmshaven und Wittmund sowie den Mercedes-Benz Nutzfahrzeug-Standort Wilhelmshaven. Im Zuge einer Umstrukturierung im Unternehmen wurde er im April 2009 obendrein zum Generalbevollmächtigten für die ROSIER-Standorte in Wilhelmshaven und Wittmund ernannt. Der Nutzfahrzeug-Spezialist ist gelernter Kaufmann und seit 35 Jahren in der Automobilbranche tätig, 28 Jahre davon für Mercedes-Benz.

Zum Interview serviert der passionierte Segler und Harley Davidson-Fan Tee sowie eine echt ostfriesische Kluntjezange, mit der der Zucker gebrochen wird. Der verheiratete Vater von vier Söhnen ist waschechter Ostfrieser, stammt aus Aurich und spricht fließend und gerne Platt. Heino Meenken ist außerdem Vorsitzender des Wirtschaftsförderkreises Harlingerland.

TEAM KÜSTE

2 X IN WILHELMSHAVEN, 1 X IN WITTMUND



„Wie fühlt sich das wohl an, wie sieht das konkret aus?“

„Ich meine das scherzhaft das Rundum-Sorglos-Paket. Ich meine konkret, dass wir dem Kunden jedes Problem abnehmen, ohne dass er sich weiter kümmern muss. Egal wann und egal wo. Da reicht ein Anruf, dass der Wagen nicht anspringt, und wir sorgen sofort und unkompliziert dafür, dass der Kunde erstens mobil bleibt und zweitens das technische Problem schnellstmöglich gelöst wird. Ich male Ihnen hier mal einen Kreis, das ist der Kunde. Dann schreibe ich „100 Prozent“ hinein, das sind wir, die wir hundertprozentig für den Kunden da zu sein haben, Tag und Nacht.“

„Seit Nikolaus 2004 sind sieben Jahre vergangen. Wo stehen Sie und wo geht die Reise weiter hin?“

„An unseren zwei Mercedes-Benz Standorten Wilhelmshaven und Wittmund sowie dem Mercedes-Benz Nutzfahrzeug-Standort Wilhelmshaven sind wir mittlerweile auf der Erfolgsspur. Wir sind wer im Markt hier und es ist schwierig, an uns vorbei zu kommen. Wir sind aber lange noch nicht da, wo wir hinwollen. Die Modernisierung und den Ausbau unserer Kapazitäten an allen drei Standorten halte ich für wichtig, vor allem im Transporter- und Nutzfahrzeugbereich. Die nahe Zukunft wird uns insbesondere hier ganz neue Aufgaben stellen und zugleich unglaubliche Perspektiven eröffnen.“

„Sie meinen den Ausbau des JadeWeserPorts als ersten Tiefseewasserhafen Europas, der im August nächsten Jahres seine Schleusen öffnen wird?“

„Nicht nur das. Unsere Region zwischen Jade und

Ems wird einen beispiellosen Boom erleben. Wird der Bahnhof Stuttgart gebaut, werden wir hier die zweitgrößte Baustelle Deutschlands haben, sonst die größte. Zu ihr gehört zum Beispiel der Bau der größten Energiespeicheranlage Europas in Etzel. In meiner zweiten Funktion als Vorsitzender des Wirtschaftsförderkreises Harlingerland bekomme ich täglich mit, wie die Nachfrage nach Grundstücken in der Region kontinuierlich steigt.“

„Wird der zu erwartende Boom die eigene Mentalität der Menschen Ihrer Region verändern, wird er Sie verändern?“

„Ich werde auch noch in Jahren jeden Morgen mit meinen Führungskräften eine Tasse Tee trinken. Desweiteren werde ich auch weiterhin lieber Platt snacken, als Hochdeutsch sprechen, denn Plattdeutsch gehört zu dieser Region wie das Salz in die Suppe. Mein größter Traum ist es, als Centerleiter die zwei Mercedes-Benz Pkw-Standorte Wilhelmshaven und Wittmund sowie den Mercedes-Benz Nutzfahrzeug-Standort Wilhelmshaven der ROSIER-Gruppe Nord für alle Zukunft zu wappnen!“

„Herr Meenken, am Anfang Ihrer Tätigkeit als Centerleiter und Generalbevollmächtigter der ROSIER-Gruppe Nord in Wilhelmshaven und Wittmund stand ein kleines fernsteuerbares Modellauto. Haben Sie es noch?“

„Ja, es steht in meiner Glasvitrine. Am Anfang war es sicherlich sehr schwierig, aber mittlerweile macht es richtig Spaß, sich jeden Tag mit unserer Marke Mercedes-Benz der Herausforderung zu stellen. So sind wir Ostfriesen: jede Möglichkeit nutzen, niemals aufgeben, positiver Glaube und immer voran.“

STANDORT
Wilhelmshaven - Junkerei
Nutzfahrzeugzentrum



WILHELMSHAVEN

WITTMUND

STANDORT
Wilhelmshaven - Dodoweg
Pkw



STANDORT
Wittmund
Pkw



DER DIE HÄNDE SCHÜTTTELT

SERVICELEITER STEPHAN WINKLER

„Menschen wollen abgeholt, angehört werden. Es ist mein Job, diesen Kern zu beleuchten.“

Den ehemaligen Leistungssportler sieht man ihm noch an. Stephan Winkler ist gertenschlank und bewegt sich drahtig. Bis 40 spielte er Squash als Leistungssportler, dann merkte er seine Gelenke und sattelte um. Er tat das doppelt: zum einen zog Stephan Winkler von Hessen in den Norden - seit dem ersten April dieses Jahres ist der gebürtige Berliner Serviceleiter Mercedes-Benz Pkw und Nutzfahrzeuge an den drei Standorten der ROSIER-Gruppe Nord in Wilhelmshaven und Wittmund. Zum anderen spielt der 46-jährige nun in der „Ü 45“ Fußball in Varel/Oberstrohe, wo er privat seine neue Heimat gefunden hat, „unter-Ostfriesland“. Emotional ist Stephan Winkler schon lange mit dem Norden verbunden, seine Frau ist gebürtige Oldenburgerin. Wie sie vor Jahren, wird ihre vier Jahre alte Tochter auf eine niedersächsische Schule, „die besser sind als die hessischen“, meint er. Mit Stephan Winkler entschied sich die ROSIER-Gruppe Nord, für die zwei Mercedes-Benz Pkw-Standorte Wilhelmshaven und Wittmund sowie den Mercedes-Benz Nutzfahrzeug-Standort Wilhelmshaven eine eigenständige Serviceleitung an der Nordseeküste einzurichten.

VIELSEITIGER COACH

Stephan Winkler arbeitet seit 29 Jahren für Mercedes-Benz, sein ganzes Berufsleben lang. Im hessischen Hanau leitete der Kfz-Meister zuletzt zehn Jahre lang den Pkw- und Nutzfahrzeugservice der Mercedes-Benz Vertragswerkstatt Rhein-Main, der „Rauch & Sohn GmbH“. Es hatte auch mit seiner Person zu tun, dass ausgerechnet dieser Betrieb Philobetrieb der Daimler Benz AG für das Mercedes-Benz Konzept „Service mit Stern“ gewesen ist. Wie die Bewegung des Balles beim Squash, sucht Stephan Winkler den Austausch zu Menschen und technischen Themen in alle Richtungen. „Sehr intensiv“ ist darum sein Kontakt zu Olaf Janßen und Heiko Haake, die als Serviceleiter der ROSIER-Gruppe Nord für Pkw und Nutzfahrzeuge bis Ende März dieses Jahres neben den Standorten Oldenburg, Friesoythe und Westerstede auch Wilhelmshaven und Wittmund verantworteten. Sehr intensiv ist auch der Kontakt zu den rund 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die Stephan Winkler in Wilhelmshaven und Wittmund unterstellt sind. Er legt Wert darauf, seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter täglich mit Handschlag ob im Büro oder in der Werkstatt zu begrüßen: „Ich sehe mich als Coach, dem wichtig ist, dass Veränderungen aus der Mannschaft kommen müssen. Dazu wollen sie abgeholt und angehört werden. Es ist mein Job, diesen Kern zu beleuchten“, sagt er.

RAUM FÜR KREATIVITÄT

„Im Mittelpunkt des Service steht der Kunde“, ist Stephan Winkler überzeugt. Der Weg zu diesem sei ein Prozess, der sowohl von Know-how als auch „der nötigen Portion Kreativität“ lebe. Stephan Winkler betont dabei das Wort „Kreativität“. Ihm ist wichtig, dass sich jeder Service-Mitarbeiter über alle technischen Kontrollmöglichkeiten hinaus sein gesundes, kreatives Einschätzungsvermögen funktionierte mal das Licht nicht. Unsere Prüfergebnisse zeigen ein defektes Steuergerät an, demnach hätte es ersetzt werden müssen. Nun wird aber bei diesem Pkw-Modell auch der Scheibenwischer über das Steuergerät geregelt, und der ging. Wären wir nach Anleitung verfahren, hätte der Kunde ein neues Steuergerät bekommen. So aber fanden wir erst in der kreativen Diskussion die eigentliche Fehlerursache, es war nicht das Steuergerät. Manche Probleme löst man eben nur so. Mir ist wichtig, dass immer jemand hinten dran ist.“ Vorne dran sind für Stephan Winkler die 98 Prozent Zufriedenheit, die die Pkw- und Nutzfahrzeugkunden in Wilhelmshaven und Wittmund den Mercedes-Benz Werkstätten der ROSIER-Gruppe Nord attestiert haben. Sie sind ihm Maß und Ansporn zugleich. „Ich schätze das Erreichte sehr. Mein Ziel ist es, gemeinsam mit dem Team die Freude an der Dienstleistung weiter zu

entwickeln.“ Dazu soll unter anderem noch mehr in die Ausbildung und die Struktur der Mitarbeiter investiert werden: „Unsere Kunden sind diesen Preis wert. Schließlich sind wir das erste Haus am Platz und wollen es auch bleiben!“

PERSÖNLICHE GESTE

Stephan Winkler ließ sich vom ersten Tag an voll und ganz auf seine neue Aufgabe als Serviceleiter Mercedes-Benz Pkw und Nutzfahrzeuge der ROSIER-Gruppe Nord an ihren drei Standorten in Wilhelmshaven und Wittmund ein. Überzeugt von Unternehmen, Aufgabe und Region, zog er ohne Zögern mit der Familie die 400 Kilometer Richtung Norden. Zum gemeinsamen Abgrillen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der drei Küsten-Standorte trank Stephan Winkler ausschließlich Wasser, anstatt Bier. Zu vorgertückter Stunde chaufierte er sodann diejenigen persönlich nach Hause, die nicht mehr fahren wollten oder sollten. „An erster Stelle steht der Mensch“, sagt Stephan Winkler. Man reicht ihm gerne die Hand.

STEPHAN WINKLER (SERVICELEITUNG)

Dodoweg 29
26386 Wilhelmshaven
Tel.: 04421/608-0
stephan.winkler@rosier.de

MITARBEITER:
70

LEISTUNGEN:
Service Pkw, Transporter und Lkw

DER STERN VON ANFANG AN

Sören Tiarks hat nie für eine andere Automarke als Mercedes-Benz arbeiten wollen. Schon als Kind fuhr er mit einem Mercedes-Benz Bobbycar durch den Garten, heute steht ein restauriertes Mercedes-Benz 123 Coupé in seiner Garage. „Mir war von Anfang an klar, dass ich mit Menschen arbeiten möchte und ein Produkt, mit dem ich mich voll identifizieren kann“, sagt Sören Tiarks. Seine erste Aufgabe im Autohaus ROSIER für die Marke Mercedes-Benz waren fünf Jahre Tätigkeit in der Disposition, seine zweite Aufgabe der Mercedes-Benz Pkw Neu- und Gebrauchtwagenvertrieb seit 2004 in Wilhelmshaven. Sören Tiarks ist bestens vertraut mit jedem Detail der Pkw-Vertriebskette, vom Kundengespräch bis zur Disposition. Als die ROSIER-Gruppe Nord einen Teamleiter für den Mercedes-Benz Pkw Neu- und Gebrauchtwagenbereich an den Standorten Wilhelmshaven und Wittmund suchte, um der Region eine angemessene Struktur zu geben, fiel die Wahl schnell auf ihn. Hochmotiviert wollte sich Sören Tiarks für die ROSIER-Gruppe Nord einbringen, aber bevor er zusagte, rief er das Team zusammen und fragte, ob es damit einverstanden sei. „Das Team hat es mir nie schwer gemacht“, sagt er. Es folgte seine Zusage für seine dritte Aufgabe im Autohaus ROSIER und die Marke Mercedes-Benz.

HANDYVERBOT AN DER KÜSTE

Überall werden Handys bei Geschäftsgesprächen „lautlos“ auf den Tisch gelegt. Überall? Bei Sören Tiarks und seinem Vertriebsteam verschwinden sie „lautlos“ und mithin unsichtbar in der Arbeits-tasche. Der Teamleiter Mercedes-Benz Pkw Neu- und Gebrauchtwagenbereich der ROSIER-Gruppe Nord für die Standorte Wilhelmshaven und Wittmund erklärt das friesische und ostfriesische Handyphänomen: „Wenn Sie hier einem Kunden gegenüber sitzen und das Handy auf den Tisch legen, wird das als extrem unhöflich empfunden. Der Kunde hat dann den Eindruck, dass irgendwer Anderes mehr Wertschätzung bekommt als er. Persönlich empfinde ich das genauso. Also finden unsere Handys im Kundengespräch nicht statt. Wie ich erwarte, wie mit mir umgegangen wird, so gehe ich auch mit den Kunden um.“ 70 Prozent, Sören Tiarks, machten im Pkw-Vertrieb das Persönliche, Authentische, Ehrliche sowie die Fähigkeit aus, auf Menschen zugehen zu können. Dazu kämen 30 Prozent „absoluter Produktüberzeugung“. Weil er das alles nicht missen will, ist Sören Tiarks nach wie vor im unmittelbaren Mercedes-Benz Neu- und Gebrauchtwagenvertrieb tätig. Der Teamleiter liebt die Abwechslung, die sich ihm jeden Tag bietet: „Um 8.00 Uhr vielleicht ein Professor, um 10.00 Uhr ein Landwirt und um

15.00 Uhr die junge Familie, das macht meinen Beruf so interessant.“

TRADITION SOFA

Sören Tiarks und jeder seiner sechs Vertriebs-Mitarbeiter sind einem bestimmten Verkaufsgebiet zugeordnet, viele Geschäfte kommen durch Empfehlung zustande. Wie der Teamleiter, so kommen alle Kollegen von der Nordseeküste und arbeiten schon lange für Mercedes-Benz, teilweise schon 20 Jahre. Das Vertrauen im Team ist dementsprechend groß und die Wege kurz. Dieses gemeinsam Gewachsene und das Vertrauen untereinander schätzt Sören Tiarks ganz besonders: „Alle Kollegen sind extrem motiviert, sehr menschlich, bodenständig und markenaffin.“ Jeder seiner Mitarbeiter ist in seinem Verkaufsgebiet sowohl für Privatkunden als auch Geschäftskunden zuständig. In Friesland und Ostfriesland trinkt man gerne Tee, auch das noch selbstverständlich, dass wir Privatkunden am Abend in ihrem Wohnzimmer beraten. Denn wir sind da, wo es für unsere Privatkunden als auch Geschäftskunden am vorteilhaftesten ist: in der Firma, auf der privaten Couch oder an den ROSIER-Standorten in Wilhelmshaven oder Wittmund“, sagt Sören Tiarks überzeugt.

FASZINATION AUTO

„Mindestens viermal pro Tag steigt ein Mensch durchschnittlich in seinen Pkw“, sagt Sören Tiarks. Was plastisch veranschaulicht, welchen Stellenwert der Pkw im Leben eines jeden Menschen hat. Wichtiger denn je sei darum die individuelle Beratung, am wichtigsten sei es, den wirklichen Bedarf des Kunden zu treffen. Die enorme Erweiterung und Produktdiversifizierung der Mercedes-Benz Modellpalette hätten hier Enormes geleistet und auch zu einer Verljung des Publikums geführt. Von daher freuen sich er und sein Team auf die neue M- und B-Klasse sowie die für das Frühjahr anstehende, komplett überarbeitete A-Klasse, „es wird schon viel vorbestellt“. Wie geht der Teamleiter Mercedes-Benz Pkw Neu- und Gebrauchtwagenbereich der ROSIER-Gruppe Nord an den zwei Standorten Wilhelmshaven und Wittmund mit den damit verbundenen Leistungszielen um, die naturgemäß jeder Vertrieb hat? „Wenn ich jeden Tag das Maximum gebe, kann ich mich am Ende des Jahres entspannt der Leistungsziele erinnern“, sagt Sören Tiarks friesisch entspannt, „nur der Tag zählt.“

SÖREN TIARKS (TEAMLEITER PKW-VERKAUF)

Dodoweg 29
26386 Wilhelmshaven
Tel.: 04421/808-1427
soren.tiarks@rosier.de

MITARBEITER:

6

LEISTUNGEN:

Vertrieb Mercedes-Benz Pkw Neuwagen
Vertrieb Mercedes-Benz Gebrauchtwagen
Vertrieb „Junge Sterne“

DER TAG ZÄHLT

TEAMLEITER SÖREN TIARKS

„Wie ich erwarte, wie mit mir umgegangen wird, gehe ich mit den Kunden um.“

Schon der Vorname seiner Tochter sagt viel über den Menschen Sören Tiarks. „Nankea“ hieß seine Großmutter, nach ihr benannte er auch sein erstes Kind. Sören Tiarks ist Friesen, in Wilhelmshaven geboren, und fühlt sich tief der Region, ihren Menschen und der Tradition verbunden. Als Teamleiter verantwortet der 36-jährige seit Januar diesem Jahres den Mercedes-Benz Pkw Neu- und Gebrauchtwagenbereich der ROSIER-Gruppe Nord an den zwei Standorten Wilhelmshaven und Wittmund. So jung hätte er sicherlich auch woanders Karriere machen können, aber weggehen? „Nein, das kann ich mir nicht vorstellen“, sagt er ohne Zögern. Sören Tiarks fühlt sich rundum wohl in dem, was er ist und wo er ist. Als Tochter Nankeas vor einigen Monaten geboren wurde, erhielt er von vielen seiner Kunden Glückwunschkarten und Schulklopfen. „Das Persönliche steht im Vordergrund“, erklärt der Leiter von sechs Mitarbeitern sein und das Verhältnis seines Teams zu den Kunden in den Regionen Wilhelmshaven, Wittmund, Aurich und dem Wangerland.

SPAR-TRAINING

„MANCHER LKW-Fahrer, bei dem man es am wenigsten Vermuten würde, fährt oftmals am wirtschaftlichsten.“

Läuft sich bei einem Müllwagen signifikant Kraftstoff sparen? „Nein“, denkt man zunächst, weil sich der Müllwagen doch nicht anders als mit Stop and Go im Stadtverkehr bewegen kann. „Falsch“, sagt Thorsten Schild und lacht. Der 37-jährige ist Mercedes-Benz Profitrainer der ROSIER-Gruppe Nord am Mercedes-Benz Nutzfahrzeugzentrum ROSIER an der Bremer Heerstraße 401-405 in Oldenburg. Dort ist es seine Aufgabe, Lkw-Fahrer im Hinblick auf eine kraftstoff- und materialchonende Fahrweise professionell zu schulen. „Bei einem Müllwagen konnten wir schon den Kraftstoffverbrauch an einem Tag um 35 Liter senken“, sagt Thorsten Schild. Kraftstoff- und Verschleißkosten seien ein bedeutender Posten im Unterhalt eines jeden Nutzfahrzeugs.



PRAXISTRAINING

Thorsten Schild öffnet die Wartungsklappe des ausgeladenen Profitraining Sattelzuges, einem „Actros“ 1841. Im Inneren des Aufliegers befinden sich Paletten mit Pflastersteinen, längs der Mitte akkurat gestapelt und komplett mit Spanngurten und Antirutschmatten gesichert. Jeder einzelne Pflasterstein wiegt 140 Kilo, insgesamt ist dieser Sattelzug 40 Tonnen schwer, sein maximal zulässiges Höchstgewicht. „Wir legen Wert auf Schulung unter realen Bedingungen, in dieser Qualität ist das einzigartig“, erklärt Thorsten Schild. Geschult wird sowohl auf dem „Actros“ des Mercedes-Benz Profitrainings ROSIER als auch direkt bei den Kunden. Weil die nicht immer die Zeit haben, zu

Thorsten Schild zu kommen, kommt er nach Absprache zu ihnen. „Begleitfahrt heißt dieses Angebot. Ich fahre einen ganzen Arbeitstag lang mit, wenn der Fahrzeugeinsatz sehr speziell ist und wir mit unserem Sattelzug nicht den Realeinsatz des Fahrers nachstellen können. Das betrifft beispielsweise Baustellenfahrzeuge, Müllsammel-fahrzeuge, Müllfahrzeuge, Schlachtabfalltransporte oder Schwertransporte.“ Beim Mercedes-Benz Profitraining der ROSIER-Gruppe Nord stehen generell die Verbesserung der Nutzung der Fahrzeugtechnik sowie die Optimierung der Fahrweise und des Kraftstoffverbrauchs im Mittelpunkt. „Welcher Fahrer weiß schon so wirklich, dass er

tern auswirken könnte. „Das ergäbe eine Kraftstoffersparnis von exakt 3.321,12 €“, rechnet der Profitrainer vor. „Aufgrund solcher Zahlen vertrauen viele Spediteure Thorsten Schild die regelmäßige, monatliche Auswertung ihrer FleetBoard-Daten an. Kevin Bruns hat eigens dafür ein Excel-Programm entwickelt, das alle für die Wirtschaftlichkeit des Fahrzeugs relevanten Informationen des FleetBoard-Systems in leicht verständliche Zahlen und Notenwerte übersetzt.“

VORTEIL PROFITRAINING

Die Mercedes-Benz ROSIER-Gruppe Nord ist als Weiterbildungsstätte laut Berufs-Kraftfahr-Qualifizierungsgesetz anerkannt und für das Mercedes-Benz Profitraining zertifiziert. Die Themen ECO-Training, Vorschriften im Güterkraftverkehr, Ladungssicherheit, Fahrsicherheitstraining und Arbeitsplatz Lkw müssen bis 2014 von allen Lkw-Fahrern, die im Güterverkehr gewerblich unterwegs sind, absolviert werden. Aufgrund der Arbeit von Thorsten Schild zahlen manche Spediteure ihren Fahrern schon Prämien anteilig zu dem, was diese durch das Mercedes-Benz Profitraining und den Einsatz von FleetBoard an Kraftstoff und Reparaturen eingespart haben: „Im Fernverkehr reduziert unser Profitraining im Schnitt den Verbrauch um zwei bis drei Liter auf 100 Kilometern, das rechnet sich richtig“, sagt Thorsten Schild. Schulungsgelehrer würden zudem von Bundesamt für Güterverkehr im „De-

minimis“-Programm rückerstattet, insofern der nachfolgende Umweltaspekt nachgewiesen wird. Thorsten Schild schmunzelt, wenn er von Team-Fahrertrainings erzählt. Die Einschätzung, was ein im Sinne der Wirtschaftlichkeit guter und was ein weniger guter Fahrer ist, würde sich zwischen Schulungsanfang und Schulungsende teilweise komplett umkehren: „Mancher Lkw-Fahrer, bei dem man es am wenigsten vermuten würde, fährt am Ende oftmals am wirtschaftlichsten.“

LEISTUNGEN:
Profitraining, Vorschriften im Güterverkehr, Fahrzeugtechnik Plus, ECO-Training, Fahrinformationen, Digitaler Technograph, Begleitfahrt, Fahrertrainer-Weiterbildung LKW Technik, FleetBoard

KONTAKTE:
Thorsten Schild
Mercedes-Benz Profitraining
Tel.: 0441-9696-1572
Mobil: 0173-9813708
thorsten.schild@rosier.de

Kevin Bruns
Mercedes-Benz Fleetboardbeauftragter
Tel.: 0441-9696-1568
Kevin.bruns@rosier.de

Corinna Jans
Mercedes-Benz Fleetboard Innendienst
Tel.: 0441-9696-1567
corinna.jans@rosier.de

Autohaus Rosier GmbH & Co. KG
Nutzfahrzeugzentrum Rosier
Bremer Heerstraße 401 – 405
26135 Oldenburg



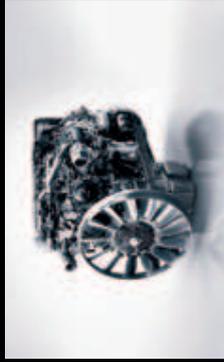
v.l.n.r.: Thorsten Schild, Corinna Jans, Kevin Bruns

ZEITENWENDE

Seine Typen-Kennzeichnung 1845 schließt nahtlos an seinen Vorgänger, den Actros 1844, an. Dennoch liegt zwischen dem Actros 1844 und dem neuen Schwer-Lkw Actros 1845 eine ganze Welt. Als Marktführer gab Mercedes-Benz seinen Ingenieuren das Entwicklungsziel vor, mit dem neuen Actros 1845 eine neue Dimension der Lkw-Technik zu schaffen. Die Ingenieure haben ihren Job gemacht. Noch nie in der Geschichte der Lkw wurde ein Lkw-Modell so intensiv getestet, wie der Actros 1845. Gleich 500mal umkreiste er dazu den Globus, 20 Millionen Kilometer. Die glühende Hitze der Sierra Nevada und die Polarkälte in Finnland brachten seine Ingenieure an ihr Limit, nicht aber ihn. 2600 Stunden im Windkanal und ein Quantensprung in der Motortechnik machen den neuen Mercedes-Benz Actros 1845 zum sparsamsten Lkw, der mit Stichtag 12. November 2011 zu den Kunden der Mercedes-Benz ROSIER-Gruppe Nord rollt.

SUPERLATIV IM SCHWERVERKEHR

Ulrich Linnemann, Centerleiter des Mercedes-Benz Nutzfahrzeugzentrums ROSIER in Oldenburg und dort Vertriebsleiter Lkw, schwärmt: „Der neue Actros 1845 Blue Tec 6 fährt mit Euro VI und verbraucht bei maximaler Nutzlast von 40 Tonnen 4,5



verbrauch noch weiter reduziert werden. Die Reihensechszylinder der neuen BlueEfficiency Power-Motoren erreichen eine Laufleistung von mindestens 1,2 Millionen Kilometern ohne Überholung. Spektakulär sind auch die Wartungsintervalle, bei denen 150.000 Kilometer zwischen den Ölwechseln vergehen, je nach Einsatz. Die Liste der technischen Innovationen, die den Actros 1845 zur neuen Dimension Lkw machen, ist lang und man liest sie am besten in der grundlegend neu gestalteten Fahrerkabine. Mit 12 Quadratmetern ist auch sie ein individueller Traum von Raum!

Prozent weniger Kraftstoff als sein eh schon äußerst sparsamer Vorgänger, das ist sensationell! Mit dem erstmalig in einem Lkw serienmäßigen Telematiksystem FleetBoard kann der Kraftstoff-



SPORTS TOURER

„Läuft doch der Jugend ihren Lauf“, müssen sich die Entwickler bei Mercedes-Benz gedacht haben. Die neue Generation der B-Klasse sollte sein, wie das zwischen Generationen so ist: jugendlich, sportlicher und anders. Heraus kam die zweite Generation der B-Klasse, bei der gleich so viele Neuheiten geschaffen wurden, wie es sie noch nie bei einem Modellwechsel in der Geschichte von Mercedes-Benz gegeben hat. Die Jugend hatte ihren Lauf. Die neue B-Klasse liegt tiefer, ist außen und innen ein echter Sports Tourer, fährt bedeutend agiler und ist dennoch das ideale Fahrzeug für die junge Familie. Prof. Dr. Thomas Weber, Mitglied des Vorstands der Daimler AG: „Die künftigen B-Klasse Kunden profitieren von diesem Quantensprung durch vorbildlich niedrige Verbrauchs- und CO₂-Werte kombiniert mit Fahrspaß, reichlich Platz und dem höchsten Sicherheitsstandard, den es je in dieser Klasse gab.“



WELT-PREMIERE

Als Weltneuheit im Kompaktssegment verfügt die neue B-Klasse serienmäßig über eine radargestützte Kollisionswarnung mit adaptiven Bremsassistenten. Eigens wurden zu ihrem Start je zwei neue Vierzylinder-Ottomotoren mit 122 PS und 156 PS sowie zwei neue Diesel-Vierzylinder mit 109 PS und 136 PS entwickelt. Der Common-Rail Direkteinspritzer wird dabei erstmals quer eingebaut und sprintet die 0 auf 100 mit 136 PS in 8,6 Sekunden, echt Sports Tourer. Dabei wurden die Verbrauchs- und Verbrennwertwerte der neuen B-Klasse gegenüber der ersten Generation um bis zu 21 Prozent gesenkt, das Getriebe ist Start-Stopp fähig. Familienfähig ist das Kofferraumvolumen. Ohne Beeinträchtigung des Platzangebots in der zweiten Sitzreihe können hier gleich sechs Mineralwasser-Kästen mit 12 Flaschen à 0,7 Liter sportlich transportiert werden.

Jugendlich wie das Gesamtkonzept ist auch das Multimedia-System COMAND, das Navigationssystem, Internetzugang und diverse Apps serienmäßig enthält. Der Lauf der zweiten Generation der Mercedes-Benz B-Klasse beginnt am 19. November 2011 an den Mercedes-Benz Pkw-Standorten der ROSIER-Gruppe Nord in Oldenburg, Friesoythe, Wittmund, Wilhelmshaven und Westerstede.



TECHNISCHE DATEN	310 KW	330 KW	350 KW	375 KW
Zylinderzahl	6	6	6	6
Hubraum (l)	12,8	12,8	12,8	12,8
Nenn Drehzahl	1800	1800	1800	1800
Nm	2100	2200	2300	2500
max. Drehmoment (l/min)	1100	1100	1100	1100
Euro V	serienmäßig	auf Wunsch lieferbar	nicht lieferbar	auf Wunsch lieferbar
EEV	auf Wunsch lieferbar	auf Wunsch lieferbar	nicht lieferbar	auf Wunsch lieferbar
Euro VI	auf Wunsch lieferbar	auf Wunsch lieferbar	serienmäßig	auf Wunsch lieferbar

WELLNESSFAKTOR

Mit über 1,2 Millionen verkauften Fahrzeugen ist die M-Klasse das meistverkaufte SUV in ihrem Segment. Mit der dritten Generation sorgt Mercedes-Benz dafür, dass das auch so bleiben wird. Technisch konsumiert die neue Motorenpalette dazu sogar 25 Prozent weniger Kraftstoff, der ML 250 Blue Tec 4MATIC schafft sogar 28 Prozent. Ausgestattet mit dem 2,2 Liter CDI-Motor ist er zudem das sparsamste SUV seiner Klasse, ob mit oder ohne Hybrid. Mit dem auf Wunsch lieferbaren 93-Liter-Tank könnte so zum Beispiel von Oldenburg nach Nizza gefahren werden, ganz ohne Tankstopp. Dafür mit Wellnessgefühl auf jedem der 1.500 Kilometer Richtung Mittelmeer. Mit umfangreicher Detailarbeit haben die Entwicklungsingenieure im Mercedes Technology Center den Schwingungs- und Geräuschkomfort deutlich gesteigert. Der Luftwiderstand wurde wiederum auf einen neuen Bestwert in dieser Fahrzeugklasse gesenkt. Fahrreffizienz und Fahrkomfort der neuen M-Klasse schaffen so eine neue Wohlühl-Dimension im SUV-Segment.

FAHRDYNAMIK

Gleich sechs Fahrprogramme sorgen bei der neuen M-Klasse für Fahrdynamik und Fahrstabilität. Zur Verfügung stehen ein Automatikoverprogramm,



zwei spezielle Offroad- sowie drei Straßenprogramme. Das Design ist M-Klasse-typisch selbstbewusst und kraftvoll, dabei unterstreicht die zum Heck hin abfallende Dachlinie den sportlich vergrößerten Anspruch. Im Inneren der neuen M-Klasse bietet der geräumigere und hellere Innen-

raum spürbar mehr Kopf- und Ellbogenfreiheit, das hervorragende Raumgefühl unterstreicht so die Langstreckenqualitäten des Fahrzeugs. Die ECO Start-Stopp-Funktion ist serienmäßig, ebenso wie das hochwertige Multimedia-System COMAND mit Navigation und direktem Internetzugang. In ihrer dritten Generation ist die M-Klasse so effizient, so ästhetisch, so geräumig, so vielseitig und so sicher, wie noch nie. Dabei wurde sie weder schwerer noch teurer. Der Einstiegspreis der neuen Modellpalette ML 250 Blue TEC 4MATIC, ML 350 Blue TEC 4MATIC und ML 350 4MATIC Blue EFFICIENCY ist nur um 50-Euro gestiegen. Exklusiv zur Markteinführung gibt es außerdem das limitierte Sondermodell „Edition 1“. Es bietet unter anderem ein AMG Sport-Paket. Die neue M-Klasse steht ab 19. November an den Mercedes-Benz Pkw-Standorten der ROSIER-Gruppe Nord in Oldenburg, Friesoythe, Witmund, Wilhelmshaven und Westerstede.



NEUER LOOK

Der Aufwand hat sich gelohnt. Seit dem 8. September steht die neue Homepage www.rosier.de. Schon auf den ersten Klick sieht man: modernes Design, neue Inhalte und ein komplett überarbeiteter Aufbau. Neu ist auch, dass die rechtlich eigenständigen ROSIER-Gruppen Oldenburg und Menden trennscharf anzusteuern sind. Dafür sorgt das technisch aufwändige Geo-Targeting. Je nach regionaler Präferenz wird der Besucher zu den unterschiedlichen Angeboten der ROSIER-Gruppe Oldenburg oder Menden geführt.



GEBRAUCHE, DIE BEWEGEN

Starke Fokus wurde bei der Überarbeitung der neuen ROSIER-Domain auf die Vermarktung der insgesamt rund 1.800 Gebrauchtwagen gelegt. Neben den hausesigen Modellen der Marken Mercedes-Benz, AMG, Peugeot, Smart und Jeep (Service) finden sich hier auch viele hochwertige Gebrauchte anderer Hersteller. Ein automobiler Augenschmaus sind darüber hinaus die Oldtimer des Oldenburg Mercedes-Benz Classic Centers „Classic Steer ne“ ROSIER. Unter dem Dach des neuen Looks von www.rosier.de parken hier automobiler Perlen, die schon vor fünfzig Jahren alle Blicke auf sich zogen.

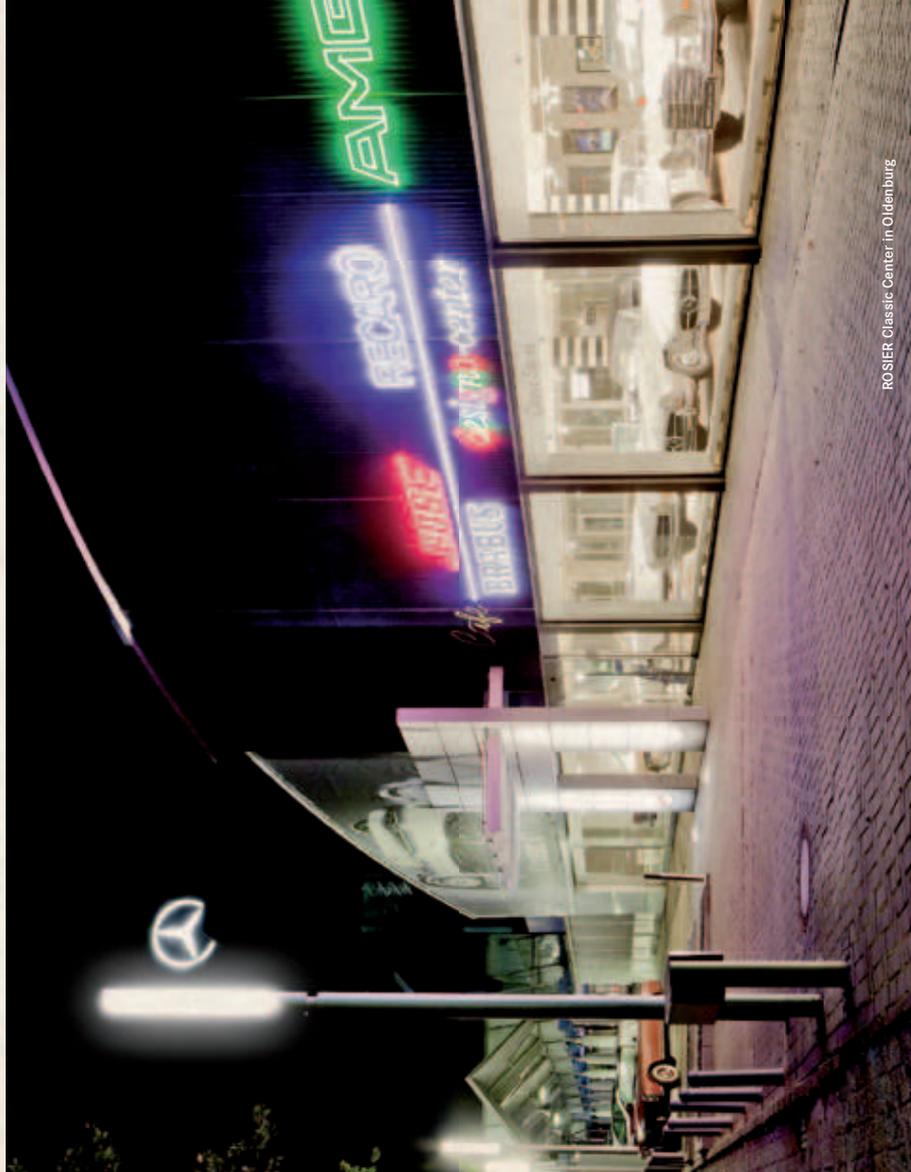
VIelfALT, DIE BEWEGT

Klare Strukturen, dezente Farben und animierte Bilder bestimmen den neuen Internet-Auftritt der ROSIER-Gruppe. Attraktiver und leichter denn je ist es nun, in die Welt der ROSIER-Gruppe einzutreten. In allen Angebotsbereichen Pkw, Nutzfahrzeuge, Service, Teile, Zubehör und Classic Center sind hier Menschen mit automobiler Leidenschaft zu Hause, deren Leistung bewegt. Herzlich willkommen auf www.rosier.de!

www.rosier.de

WEIHNACHTSMÄRCHEN

CLASSIC RESTAURATION:
MERCEDES-BENZ 220 A CABRIO



ROSIER Classic Center in Oldenburg

Es sollte ein ganz besonderes Geschenk werden. So besonders, wie seine Gefühle zu seiner jung verheirateten Ehefrau waren. Weihnachten 1955 stellte Philip Smith in Fresno, Kalifornien, seiner Frau Jesma ein Mercedes-Benz 220 A Cabrio unter den Weihnachtsbaum. Genau 56 Jahre später steht es im Mercedes-Benz Classic Center „Classic Sterne“ ROSIER an der Ammerländer Heerstraße 166-176 in Oldenburg. Der Name „Jesma“ ist noch original auf dem Kennzeichen zu lesen. Jesma Smith hat ihren Oldtimer dem Mercedes-Benz Classic Center „Classic Sterne“ ROSIER aus erster Hand verkauft. Die meerblaue Lackierung, das rote Sitzleder, das Innendekor aus Holz, das Radio aus längst vergangenen Tagen – genau so begann die automobile Lebensreise von Jesma und Philip Smith anno Weihnachten 1955.

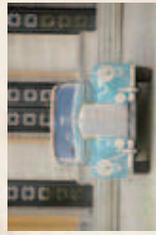
CLASSIC STERNE

POESIE IM HANDSCHUHFACH

Die Fahrt im Mercedes-Benz 220 A Cabrio war nicht nur für Jesma und Philip Smith, sondern auch für jeden Fahrbegleiter ein ungewöhnliches Erlebnis. So ungewöhnlich, dass Jesma ein Büchlein in's Handschuhfach legte. Jeder Gast sollte hier seine Gedanken zur offenen Fahrt unter kalifornischem Himmel notieren. Augenzwinkernd schrieb einer zum Zustand des in allen Teilen originalen Cabrios: „Es ist älter, als die meisten Männer, und sieht dazu noch sehr viel besser aus.“ Der Oldtimer mit Holzverdeck gehört zu den letzten 152 Modellen, die vom Mercedes-Benz 220 A Cabrio je gebaut wurden. Der Kaufpreis lag seinerzeit bei 6.500 \$, im Mercedes-Benz Classic Center „Classic Sterne“ ROSIER wird das einmalige Cabrio nun für 125.000,- Euro angeboten.

PEBBLE BEACH

Seit seiner Ankunft in Oldenburg hat das Mercedes-Benz 220 A Cabrio neuen Boden unter seinen Reifen. Das liegt nicht nur an seinem Wechsel von Kalifornien nach Deutschland, sondern auch am neuen Parkett, das im frisch renovierten Mercedes-Benz Classic Center „Classic Sterne“ ROSIER an der Ammerländer Heerstraße verlegt wurde. Können die 80 PS des Mercedes-Benz 220 A Cabrio den umstehenden Oldtimern der vergrößerten Stellfläche des Centers erzählen, gehören die 60er Jahre unbedingt dazu. Schon damals sorgte das Cabrio für Aufsehen unter der weltweiten Fangemeinde des berühmten „Concours D'Elegance“ in Pebble Beach, Kalifornien. Es ist nicht ausgeschlossen, dass manches automobile Märchen, das diesjährig in Pebble Beach zu bewundern war, kommende Weihnachten wiederum unter einem Weihnachtsbaum glänzen wird. Wie das Mercedes-Benz 220 A Cabrio von anno 1955...



CLASSIC STERNE

Autohaus Rosier GmbH & Co. KG
Classic Center
Ammerländer Heerstraße 166-176
26129 Oldenburg

ANSPRECHPARTNER:

Verkauf:
Daniel Krzykowski
Tel.: 0441 / 7707-1187
daniel.krzykowski@rosier.de

Service:
Peter Burlager
Tel.: 0441 / 7707-1156
classic.center.oldenburg@rosier.de



HERZKLOPFEN

“PEBBLE BEACH IST DAS MEKKA DER HISTORISCHEN AUTOMOBILE”

Oldtimer lieben Kalifornien: immer Sonne und wenig Luftfeuchtigkeit. „Nirgendwo in der Welt gibt es darum so viele bestens erhaltene Oldtimer“, schwärmt Thomas Rosier, Geschäftsführer der Mercedes-Benz ROSIER-Gruppe Nord in Oldenburg. Weil die Nachfrage nach Oldtimern im Mercedes-Benz Classic Center „Classic Sterne“ ROSIER an der Ammerländer Heerstraße 166-176 stark gestiegen ist, reiste der 47-jährige Ende August nach Pebble Beach: „Oldtimer, die Sie sonst nirgendwo finden, finden Sie hier. Zum Beispiel einen Benz Viktoria von 1893, der die ersten 115 Jahre in der ersten „Hand“ war und einen besonderen Preis bei der sonntags stattfindenden Concours D'Elegance erhielt. Bei der Gelegenheit konnten gleich 30 Exemplare des legendären Ferrari 250 GTO bestaunt werden. Stückpreis 10 Millionen Euro. Das ist Herzklöpfen pur!“

ZUSCHLAG KURZ VOR MITTERNACHT

Oldtimer Auktionen tun sich in Deutschland sehr schwer; nicht jedoch in Pebble Beach, wo gleich drei Auktionen über mehrere Tage parallel ver-

laufen. In Pebble Beach ist die ganze Welt vertreten: „Wer nicht persönlich teilnehmen kann, ist per Telefon oder Computer live dabei und bietet

mit“, sagt Thomas Rosier. Für seine Kunden wollte er unter anderem eine Mercedes-Benz Pagode ersteigern, wurde aber immer wieder überboten: „Bis zum späten Abend waren die Preise für mich als Händler nicht zu vertreten. Erst nach 23.00 Uhr hatte ich Glück, denn die meisten Teilnehmer waren entweder müde oder schon beim Bier. Und so gelang es, eine außergewöhnliche Pagode aus dem Jahre 1966 mit nur 30.000 km zu ersteigern. Eine besondere Erfahrung war, live den Weltrekordpreis von 14.900.000 Millionen € plus Aufgeld für einen Testarossa aus dem Jahr 1952 mitzuerleben. Spannung und Stimmung pur!“



Auktionshaus



Ferrari 250 GTO



300 SL Roadster

PEBBLE BEACH IN OLDENBURG

Für die Kunden des Mercedes-Benz Classic Centers „Classic Sterne“ in Oldenburg hat sich die Reise Thomas Rosiers nach Kalifornien gelohnt. Weitere vier Classic Sterne werden das Angebot im gerade erst vergrößerten „Classic Sterne Center“ an der Ammerländer Heerstraße ergänzen, Herzklöpfen garantiert!



Materialansprüche immer mehr gestiegen sind, ist Kurt Lange besonders stolz auf die hochwertige Qualität des Stahls von Jade-Stahl, mit der sich das Unternehmen international einen Namen gemacht hat. Penibel sortierter und individuell wiederaufbereiteter Gebrauchtstahl wird zum Beispiel an das Bremer Stahlwerk geliefert, große Mengen gehen auch nach Indien und Spanien. Kurt Lange freut sich auf die Eröffnung des JadeWeserPorts im kommenden Jahr: „Noch verschiffen wir unser Material über Bremerhaven und Hamburg. Der JadeWeserPort verkürzt diesen Weg entscheidend und spart Energie- und Transportkosten.“ Dann zeigt er energisch mit dem Arm Richtung Hafengelände: „Außerdem bringt der JadeWeserPort wieder richtig Leben nach Wilhelmshaven. Was glauben Sie, wie viele produzierende Betriebe hier noch waren, als ich hier herkam? Heute ist hier keiner mehr, nicht mal eine Werft.“ Seit einigen Wochen arbeitet Kurt Lange seinen Nachfolger als Geschäftsführer, Hartmut Winick, ein. Wenn der 52-jährige zusammen mit Patrick Kalk, der schon heute zur Geschäftsführung gehört, im Laufe des nächsten Jahres die Brücke der INTERSEROH Jade-Stahl GmbH entern wird, wird Kurt Lange sich mit einem Blick in eine wieder erwachte Hafenzenergie verabschieden können, die er genau so munter antrat, als er Mitte der 70er Jahre als Cheffahrer bei Jade-Stahl anheuerte.

„KUDDEL“

Für eine ehemalige Sekretärin war Kurt Lange „Kuddel“. Der Vater zweier erwachsener Söhne und einer Tochter düzt sich noch heute mit Kollegen, die mit ihm vor 35 Jahren als Fahrer bei Jade-Stahl angefangen haben. Seine Türe steht seinen Mitarbeitern immer offen, jeder Arbeitstag beginnt mit einem Gespräch der Führungsebene.



INTERSEROH JADE-STAHl GmbH
 Emsstr. 29 - 26382 Wilhelmshaven
 Tel.: 04421 402-0 - Fax: 04421 402-200
 wilhelmshaven.jade-stahl@interseroh.com
 www.jade-stahl.de

„Ich bin ein harmoniebedürftiger Mensch“, sagt Kurt Lange über sich, größten Wert legt er auf Kollegialität, Loyalität und Fleiß. Sein Lebensmotto ist „viel wenig macht einen viel.“ Wie ein Spiegel seines Lebenswerkes bei der INTERSEROH Jade-Stahl GmbH ist Kurt Lange ein Freund kontinuierlicher, machbarer Schritte, „denn die sind besser, als hinausgezögerte Vollkommenheiten“, die gibt es nämlich nicht“, sagt er. Geschäfte schließt der Mann mit dem Kaiser-Wilhelm-Bart durchaus noch mit Handschlag ab. „Vertrauen“, sagt er, „ist das Wichtigste im Leben. Nichts kann das persönliche Gespräch und das persönliche Vertrauen ersetzen.“ Alles Geschäftliche vertraut er darum auch seinem guten Gedächtnis und drei Kladden an, einer blauen, einer roten und einer schwarzen. So wird Kurt Lange leichtes Gepäck haben, wenn er irgendwann im Alter von 66 sein luftiges Geschäftsführer-Büro bei der INTERSEROH Jade-Stahl GmbH abentern wird. „Dann fängt das Leben an“, lacht der im Harz geborene ehemalige Matrose, den Wilhelmshaven zum norddeutschen Urgestein werden ließ.

NORDSTERN:

KURT LANGE - INTERSEROH JADE-STAHl GMBH

QUEREINSTEIGER - „VIEL WENIG MACHT EINEN VIEL“

Mit dem Schiff kam er nach Wilhelmshaven. Als Zeitsoldat bei der Marine, das war 1967. Kurt Lange ging nie wieder fort. Etwas aus jener Zeit ist geblieben, sein Büro. Wie von einer Schiffsbrücke herab schaut der 65-jährige auf die Kräne der Wilhelmshavener Jade-Stahl GmbH hinunter und hinter, direkt dahinter kräuselt sich das Hafengewässer. Kurt Lange ist Geschäftsführer der Jade-Stahl GmbH, einem hoch spezialisierten Recyclingunternehmen für Stahl- und Metallabfälle aller Art. Von ganz unten stieg der 65-jährige bis hinauf in das Geschäftsführer-Büro des Unternehmens, das mittlerweile als INTERSEROH Jade-Stahl GmbH zur Berliner ALBA-Group gehört.

MYTHOS TELLERWÄSCHER

Nach seiner Marinezeit heuerte Kurt Lange beim damaligen Firmeninhaber von Jade-Stahl, Wolfgang Schottler, als Cheffahrer an. Nach acht Jahren Marine wollte Kurt Lange erst mal Anker werfen, der Stahlverwerter im Hafen war nah. Die Fahrtätigkeit schaffte ein Vertrauensverhältnis zwischen Chef und Fahrer: der Chef erkannte das kaufmännische Talent des eigentlich gelernten Bautechnikers. Auf kurzem Dienstweg wurde die Ausbildung zum Groß- und Einzelhandelskaufmann nachgeholt, gleichzeitig wurde dem damals 30-jährigen die Metallabteilung übertragen. Kurt Lange steigerte die Volumentonnen, die Zahl der Mitarbeiter wuchs. Mit 40 wurde er zum Prokuristen ernannt, mit 48 zum Geschäftsführer. Unter seiner Führung

WERDEN SIE EIN „NORDSTERN“!

DER NORDEN IST EINZIGARTIG: SEINE LANDSCHAFT, SEINE MENSCHEN, SEINE KULTUR.

Einzigartig sind auch die Leistungen, die im Norden erbracht werden. In jedem „nordstern“-Magazin stellen wir Menschen vor, die Einzigartiges geschaffen haben. Kennen Sie einen „nordstern“ oder sind Sie gar selber einer? Dann schreiben Sie uns unter nordstern@rosier.de.

Auch sonst freuen wir uns über Ihre persönliche Rückmeldung. Haben Sie Anmerkungen zu einzelnen Themen, Anregungen oder Wünsche? Sie erreichen uns jederzeit unter nordstern@rosier.de. Übrigens: Hier können Sie sich auch anmelden, wenn Sie das ROSIER Kundenmagazin „nordstern“ bequem nach Hause geschickt bekommen wollen. Leichter geht's nicht: einfach klicken und anmelden, wir von ROSIER freuen uns auf Sie!

Eifel und Ostwestfalen haben einiges gemeinsam. Beide Regionen teilen sich die hügelige, bewaldete Landschaft, beide Regionen haben ein identisches Datum als Melienstein. Es war ein 27. September, an dem vor 80 Jahren der Grundstein für eine der bis heute weltweit beliebtesten Rennstrecken der Welt gelegt wurde, den Nürburgring. Ebenfalls am 27. September wurde der Grundstein für die neue Rennstrecke Bilster Berg im ostwestfälischen Landkreis Höxter bei Bad Driburg gelegt, das war vor erst wenigen Wochen. Die Mercedes-Benz ROSIER-Gruppe Nord hat schon jetzt Termine geblockt, zu denen sie gemeinsam mit ihren Kunden das Gruppenmotto „Leistung, die bewegt“ wortwörtlich am Bilster Berg erfahren will.



V.i. in. r. Gustav Edelhoff,
Burkhard Leinen, Thomas Rosier

BILSTER BERG

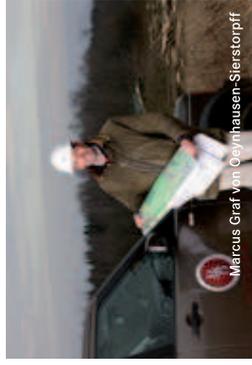
“DER BILSTER BERG PASST PERFEKT ZU UNSEREN AKTIVITÄTEN“



Das Areal ist ehemaliges Militärgelände

COUNTDOWN 2012

Der Bilster Berg bietet wie Spa Francochamps und der Nürburgring eine Natur-Achterbahn. Fertigstellung ist schon im Juli nächsten Jahres, ab dann wird gefahren. Wie in der Eifel ist der Parcours hügelig, mit 70 Höhenmetern und einem Gefälle von bis zu 26 Prozent bei einer Gesamtlänge von 4,8 Kilometern. Die Rennstrecke, die ohne einen Cent öffentlicher Mittel ausschließlich von Privatinvestoren angeschoben und realisiert wird, ist als Test-



Marcus Graf v.m. Oeynhausens-Sterstorpf

und Präsentationsstrecke schon jetzt hoch begehrt, fast alle Termine der zweiten Jahreshälfte 2012 sind bereits ausgebucht. „Der Bilster Berg paßt perfekt zu unseren Aktivitäten und deshalb haben wir uns entschlossen, eine Beteiligung an dem Projekt zu zeichnen“, freut sich Thomas Rosier. „Darüber

hinaus werden wir eine eigene Halle auf der Rennstrecke unterhalten, um Fahrzeuge direkt vor Ort einstellen zu können und mit Service zu versorgen.“

KUNDEN, DIE BEWEGT WERDEN

Die hohe Attraktivität der Rennstrecke sowie deren relative Nähe zum Norden waren handfeste Gründe für das Kunden-Engagement der Mercedes-Benz ROSIER-Gruppe Nord am Bilster Berg. Zu den zahlreichen bewegenden Veranstaltungen der Gruppe, wie dem Eisfahren in Schweden oder der Scuderia Hanseat auf dem Nürburgring, trete so ein weiterer attraktiver Baustein hinzu. Auch für den Bereich der Classic Cars kann sich Thomas Rosier die Entwicklung für spezielle Kundenevents gut vorstellen. Womit Eifel, Ostwestfalen und der Norden gleich dreifach etwas gemeinsam hätten: die Freude an Leistung, die bewegt!



FRÜHJAHR 2012

06.02.2012	Mercedes-Benz Reiter-Forum Ammerländer Heerstr. 166-176, Oldenburg
24./25.02.2012	Job4U Oldenburg Weser-Ems Halle, Oldenburg
24./25.03.2012	Automesse Oldenburg Weser-Ems Halle, Oldenburg
22./23.04.2012	Jobmesse Weser-Ems Halle, Oldenburg



CAFÉ FANGIO

Einfach abschalten und klassisch entspannen.



Von herzlich bis süß bietet unser Café Fangio eine reichhaltige Auswahl. Hier spüren Sie unsere Leidenschaft zu klassischen Automobilen und der Welt des Rennsports. Wir freuen uns auf Sie!

Mercedes-Benz Kollektion

Heute schon an Weihnachten denken.



Hier ein Auszug aus unserer Kollektion



**Mercedes-Benz Classic
Weinverschlüsse "Vintage"**

Preis **49,90 €**
incl. 19% MwSt.



Weihnachtskugeln 2011

Preis **26,00 €**
incl. 19% MwSt.



**Mercedes-Benz
Herrenarmbanduhr
"Mechanika"**

Preis **129,90 €**
incl. 19.0% MwSt. / vat



**Modellauto
Mercedes-Benz
SLS AMG Roadster**

Preis **69,90 €**
incl. 19% MwSt.

Viele weitere Produkte der Mercedes-Benz Kollektion finden Sie unter www.rosier.de oder an unseren Standorten.

MB Dachbox "White Edition" XL

Limitierte Dachbox in "calcitweiß" lackiert
City Crashtest geprüft
Passend für alle MB "Alustyle B" Trägersysteme

520,00 € inkl. MwSt

Nutzen Sie auch unserem Vermiet-Service

Manche Dinge braucht man sehr selten oder für nur so kurze Zeitdauer, dass sich eine Anschaffung nicht lohnt. Und deshalb gibt es bei uns einen Vermiet-Service. Da können Sie z.B. das genau auf Ihr Automobil abgestimmte Mercedes-Benz Original-Zubehör gegen eine günstige Gebühr bei uns ausleihen. Ist doch praktisch, oder?

Jetzt rechtzeitig reservieren unter 0441/7707-1233 oder -1177

z.B. "MB Dachbox XL" 330 Ltr.

inkl. Grundträger für diverse MB Modelle pro Tag ab **6,-€**

z.B. Schneeketten pro Tag ab **4,-€**

ROSIER

Autohaus Rosier GmbH & Co. KG

Ammerländer Heerstraße 166 - 176
26129 Oldenburg

Elbestraße 2
26169 Friesoythe

Kuhlenstraße 48
26655 Westerstede

Dodoweg 29
26386 Wilhelmshaven

An der Junkerei 28
26389 Wilhelmshaven

Industriestraße 2
26409 Wittmund

www.rosier.de

