

Rolfhartge

ETOUR VERS LE FUTUR



Utile que je vous rappelle ce que faisait mon ami Rolf Hartge ? Qualité, luxe, plaisir de conduite, savoir-faire... Ça vous parle ? Il avait quitté le devant de la scène en vendant Carlsson mais ne s'est jamais rangé des affaires. Nous voilà dans ses locaux, à la frontière française forcément, pour tout savoir de sa nouvelle société. Pionnière, évidemment. TEXTE: FRÉDÉRIC LARDENOIS - PHOTOS: LOUIS LEUOC

"IL Y A UNE PLACE POUR UN TUNING PIONNIER"

Frédéric Lardenois : **quand Option te rendait visite, pour des BMW comme des Mercedes, les surprises étaient toujours légion. Le lancement de la marque Rolfhartge, identifiée comme spécialiste des véhicules exclusifs, en est une grosse ! Cette fois pourtant une chose change : aux qualités de dynamisme et de plaisir de conduite -que l'on suppose préservées- ton concept consiste à introduire une notion de bien-être pour les occupants. Est-il possible de lier les deux ?**

Rolf Hartge : j'ai toujours été attiré par les véhicules sportifs, rapides et élégants, et Mercedes-Benz est une marque qui me fascine. Ce qui me pousse, c'est la volonté de créer quelque chose d'inédit et d'utile. Aujourd'hui il ne s'agit plus seulement de design et d'efficacité, mais de tout ce que la personnalisation avait jusque-là occulté : la santé, le bien-être et le confort. Ajoute à ces trois piliers la sportivité et le charisme et tu auras un aperçu fidèle de ce que sont mes objectifs pour la marque Rolfhartge : construire des autos aussi sportives qu'élégantes pour le conducteur (Rolfhartge dispose déjà du statut de constructeur à l'international) tout en prenant en compte, pour la première fois, la satisfaction des passagers. Il y a plein de moyens d'y parvenir, mais je souhaite qu'utiliser une Rolfhartge basée sur une Mercedes soit la solution incontournable et définitive.

F. Lardenois : **un air sain et un environnement préservé allaient de pair il y a deux siècles. Aujourd'hui on parlerait de "produits" de luxe...**

Rolf Hartge : c'est tout le problème, notamment pour les citadins des mégapoles. La pollution atmosphérique y est critique avec des particules fines et de NOx dans des proportions alarmantes dont on sait déjà, en 2018, qu'elles sont responsables d'un grand nombre de maladies graves voire de décès. Tu comprends pourquoi nous équipons donc tous nos véhicules d'un système de filtration inédit. Son coût de fabrication le limitait jusqu'alors à la seule industrie, notamment les laboratoires, chambres blanches et autres zones de soins particulièrement surveillées. Le procédé que nous avons mis au point à l'échelle de l'automobile offre les mêmes qualités de purification pour des résultats chiffrés inégalés.

F. Lardenois : **en complément, tu m'avais évoqué une protection d'habitacle anti-germes ?!**

Rolf Hartge : s'il est impossible de bannir à 100 % la pollution et les sources infectieuses de nos voitures, nous pouvons faire mieux que les simples filtres actuellement utilisés. Nous avons adapté la technologie du verre liquide certifié Nanopool sur nos modèles. Nous l'appliquons spécifiquement sur toutes les surfaces intérieures (cuirs/plastiques) pour créer une barrière déperlante sur laquelle ni la poussière, ni les virus, ni les



"SI C'EST POUR FAIRE COMME LES AUTRES, JE PRÉFÈRE NE RIEN FAIRE DU TOUT !"

POURQUOI ÊTRE PASSÉ DE BMW À MERCEDES ? IL Y A VINGT ANS, C'EST ENCORE MICHAEL SCHUMACHER QUI EN PARLAIT LE MIEUX : "SI J'AVAIS LE CHOIX, MA VOITURE SERAIT ÉQUIPÉE D'UN MOTEUR CARLSSON". C'EST LE BOSS QUI LE DIT.

germes ne peuvent s'accrocher (NDLR : pour l'avoir vu à l'œuvre, le procédé apparaît bluffant). Nos volants et pommeaux de levier de vitesses sont protégés sans supplément, quel que soit le modèle Rolfhartge vendu. De même, pour les pays froids, nous avons développé des doublures irradiantes que nous plaçons dans chaque contre-porte. Elles améliorent la répartition de la chaleur autour des côtes, des épaules et même du cou. Les tests ont prouvé que cela permet de limiter les petites infections hivernales.

F. Lardenois : **sur les deux GLE que tu m'as passés, tu admettras que la liste des équipements n'est pas interminable...**

Rolf Hartge : tu as toujours été impatient... Un peu d'esthétique, des produits techniques pour l'habitacle et quelques chevaux suffisent au bonheur des premiers clients. Les Classe G, S et Maybach que tu auras en fin d'année seront autrement revus, ça va te plaire !

F. Lardenois : **s'il semble évident que tu vas répondre à une demande émergente, est-ce que ta nouvelle marque va profiter de l'aura de tes précédentes activités ? Je suis plus direct : joues-tu de ton nom pour t'implanter à l'étranger, notamment en Chine, et surtout, peux-tu nous rappeler comment s'est installé ce nom ?**

Rolf Hartge : tu n'es pas prêt de rentrer à la maison ! Tu sais déjà que chez les Hartge, l'automobile a toujours été et restera une affaire de famille. Mais pour moi, il s'agit d'un mode de vie. J'ai très tôt témoigné de l'intérêt pour les voitures rapides et la compétition. J'ai débuté sur des kartings et quand en 1971, j'ai commencé mes études d'ingénieur, BMW a décidé de virer "constructeur sportif" avec quelques modèles de légende comme la 1602, la 2002, la Série 3 et la 635 CSi. Mélange le tout et en effet, tu obtiens l'ouverture d'une concession BMW avec mon frère Herbert

quelques années plus tard, et pas mal de succès en motorsport en Allemagne (Hockenheim ou Nürburgring) comme à l'international. Ce palmarès a légitimé la création d'un département course dans la concession, rapidement rattrapé par des demandes de clients pour leurs Bavaroises de route. En quelques années, le nom Hartge était indéfectiblement lié à BMW et synonyme de performance. En 1987, j'ai cédé mes parts à mon frère et lancé Carlsson avec mon autre frère, Andreas. Je suis comme un chef (NDLR : Rolf m'a déjà fait la cuisine, et mieux vaut ne pas lui tenir tête dans la sienne...), j'aime utiliser les meilleurs ingrédients pour arriver à mes fins. Mercedes-Benz, dès 1984 lors de l'introduction de la 190 2.3-16, avait pris un gros risque en déclarant publiquement : "nous voulons être une marque sportive, jeune et dynamique et abaisser la moyenne d'âge de nos clients." Je me retrouvais soudainement comme un chef cuisinier auquel on proposait de nouveaux produits fabuleux pour composer des recettes avec encore plus de goût. Nous avons choisi d'accoler notre nom à celui d'Ingvar Carlsson, pilote suédois de renom pour crédibiliser nos actions et tenter de devenir un "restaurant étoilé" ! Depuis, je n'ai jamais travaillé sur d'autres modèles que ceux sortant de Stuttgart ou Affalterbach.

F. Lardenois : **tu sembles oublier la Citroën C5 by Carlsson mais moi, je m'en souviens ! Et donc, pour revenir à ma question ?**

Rolf Hartge : tu as raison pour les dizaines de Citroën V6 comme pour le fait que j'ai oublié de répondre plus simplement... Il est entendu que si Rolfhartge existe aujourd'hui et parvient à vendre des autos à l'autre bout du monde (NDLR : la marque n'y vend que des voitures complètes, pas des Mercedes rebadgées, et elles sont entretenues par le réseau Mercedes-Benz local), c'est grâce à l'expérience que nous avons acquise en famille au fil des années. Je travaille d'ailleurs aujourd'hui avec un autre Hartge, mon fils Hendrick.

F. Lardenois : **à ses débuts, Hartge ne travaillait que sur des BMW et était le seul préparateur pour la marque. Quand Andreas et toi avez lancé Carlsson, Lorinser, AMG et Brabus existaient déjà et jouissaient d'une belle notoriété. Qu'est-ce qui vous a fait croire qu'il y aurait de la place pour un quatrième larron sur le marché ?**

Rolf Hartge : j'avais la conviction qu'il existait une petite place pour des produits exclusifs, à l'élégance indiscutable, qui ne sacrifieraient rien de leur performance ni de leur efficacité. Le client Mercedes d'alors était un ours qui roulait droit en accélérant fort dans des engins lourds dotés de moteurs de camions. Mon approche différente consistait à proposer un idéal roulant qui soit léger, avec une répartition des masses optimale pour passer vite en courbes mais profitant de la plus grande simplicité technique. C'était, en fait, notre innovation. Avec la C74 (NDRC : un SL baptisé Le Mans au V12 porté à 620 ch et doté d'une boîte 6 mécanique, ailes larges et allègement drastique) puis le CK65 Aigner (présenté au salon de Francfort en 2007, voir Option n°169), nous avons été au bout de la logique et le fait que cette mini-série d'autos "uniques" se soit vendue en quelques heures prouve que nous étions dans le vrai face aux préparateurs plus réputés.

F. Lardenois : **tu as vendu Carlsson au sommet de son art en 2007 juste après la livraison des dernières Eau Rouge. Si je suis ta logique, que penses-tu apporter de plus en lançant en 2018 une marque sur un marché qu'on dit en déclin ?**

Rolf Hartge : ma motivation tient à une chose et une seule, l'équipe qui m'entoure aujourd'hui et qui m'entoure depuis 30 ans. Je veux obstinément continuer de bosser avec eux. En premier lieu, mon ami et partenaire Günther Werner. Et le reste du team historique : les techniciens, mon responsable export Carlsson, l'incontournable Bernhard Birtel, mon fils, le stratège Dr. Lermen et bien sûr tous les fournisseurs en or sans lesquels aucune voiture, BMW ou Mercedes, ne serait sortie de mes ateliers. C'est la somme de ces expertises qui me confortent dans la pérennité d'une marque comme Rolfhartge. Plus que ma petite personne !

Rolfhartge
ETOUR VERS LE FUTUR





CONDITIONS

22°

Ueberhern
Allemagne



Un produit hautement technique dans une grange fatiguée, voilà le type de contraste que Rolf adore... Les moteurs, bien sûr, seront retouchés mais la demande pour les énormes préparations (ah, les compresseurs Carlsson sur-mesure...) n'existe plus. "Une cinquantaine de chevaux pour les V8 et près d'une centaine pour un V12, c'est suffisant". Pas faux... Par contre, le système de filtration éradiquant plus de 99.99 % des bactéries, germes et fumées nocives, le cuir déperlant et les portes chauffantes, voilà qui saura séduire des clients qui trépignent déjà d'impatience !



NE CHERCHEZ PAS D'AILES LARGES OU DES RABAISSEMENTS EXTRÊMES : ROLF A PASSÉ L'ÂGE ET SURTOUT, LA CLIENTÈLE A ÉVOLUÉ. CE QU'ELLE RECHERCHE, C'EST UNE PLUS-VALUE TECHNO.



Rolfhartge
ETOUR VERS LE FUTUR



LES GLE ET GLE COUPÉ SONT LES PREMIERS MODÈLES ESTAMPILLÉS ROLFHARTGE CAR TRÈS APPRÉCIÉS EN CHINE. LE GROS DU DÉVELOPPEMENT, QUI COMMENCERA SON DÉPLOIEMENT EN OCTOBRE, CONCERNE LA "S" ET LA MAYBACH.

