



Cleverer Halterung im Kofferraum



Tablet-Halterung für den Nachwuchs

Diesel: Gleich zu Beginn des Bestellstarts Mitte März stehen zwei Selbstzünder bereit, einer mit 85 kW (115 PS) und Sechsgang-Schaltgetriebe sowie ein TDI-Motor mit 110 kW (150 PS), Siebengang-DSG-Getriebe und Frontantrieb.

„Der Kunde ist unser größter Schatz“

Tag der Kfz-Wirtschaft im Zeichen von Umbruch und Herausforderungen

VON CLEMENS SCHUHMAN

LINZ. Die heimische Autobranche erlebt eine Phase des Umbruchs und steht vor enormen Herausforderungen. Ein großes Problem für Autohandel und Werkstätten ist einerseits der Einbruch bei den Neuzulassungen und andererseits die daraus resultierende Alterung des Pkw-Bestandes.

Das war daher eines der bestimmenden Themen des 42. Tages der Kfz-Wirtschaft im WIFI Linz vom vergangenen Mittwoch.

Kunden für Loyalität belohnen

Wolfgang Wurm, einer der Geschäftsführer der Porsche Holding Salzburg und einer der Hauptredner der mit 260 Besuchern ausverkauften Veranstaltung, plädierte dafür, den Bestandskunden noch mehr Aufmerksamkeit zu widmen als bisher. „Der Kunde ist unser größter Schatz“, betonte der gebürtige Oberösterreicher.

„Wir sollten uns daher stets die Frage stellen: Was hat der Kunde davon, wenn er loyal und treu ist.“ Händler und Werkstätten sollten daher hergehen und ihre Energie dafür aufwenden, loyale Kunden



Wolfgang Wurm war einer der Hauptredner beim Branchentreffen.

WKÖ/Cityfoto

zu belohnen. Ein großer Vorteil des stationären Handels sei ja, „dass man eine langjährige Beziehung zum Kunden aufgebaut und das Geschäft noch zumindest vier Augen hat“, sagte Wurm. „Das hat der Onlinehandel nicht.“

Wohlfühlumgebung schaffen

Und gerade dann, wenn mehr und mehr Hersteller auf ein Agenturmodell umstellen, sei entscheidend, wie der Händler agiere: „Denn wenn die Preise überall gleich sind, dann gehe ich doch als Kunde am ehesten dorthin, wo ich mich wohlfühle“, sagte Wolfgang

Wurm. Aber Kundenloyalität müsse man sich verdienen.

Adolf Seifried, Gremialobmann des oberösterreichischen Fahrzeughandels sagte, dass das Autojahr 2023 für die Branche „total spannend“ gewesen sei. Es habe zwar ein Plus von 11,6 Prozent bei den Pkw-Neuzulassungen gegeben, aber gleichzeitig sei die Zahl der Kaufverträge in den meisten Autohäusern rückläufig gewesen. „Das heißt, wir haben von den Verkäufen aus dem Jahr 2022 gelebt.“ Und überraschend sei für ihn persönlich die „Renaissance der Kurzzulassungen“ gewesen.