

Vorwärts in die Zukunft

Die Slawitscheck Autohandels GmbH investiert in die moderne Präsentation ihrer Marken Citroën, Honda und Hyundai und forciert die betriebliche Digitalisierung.



Johannes Luger, Geschäftsführer der Slawitscheck Autohandels GmbH.: „Mit dem aktuellen Umbau unterstreichen wir unseren Anspruch, allen Kundinnen und Kunden mit Begeisterung die Marken Honda, Hyundai und Citroën näher bringen zu wollen!“

Seit Ende September läuft im Autohaus Slawitscheck der Um- und Zubau für den neuen Citroën-Schauraum. Gleichzeitig vergrößert das Amstettner Unternehmen seine Verkaufsflächen für die Marken Honda und Hyundai.

Johannes Luger, Geschäftsführer der Slawitscheck Autohandels GmbH.: „Seit jeher ist es für uns besonders wichtig, dass sich unsere Kundinnen und Kunden als Gast unseres Hauses herzlich willkommen fühlen. Mit dem Umbau wird dies für jeden Besucher zukünftig noch besser zu spüren sein. Wir unterstreichen damit auch unseren Anspruch, allen Kundinnen und Kunden mit Begeisterung die Marken Honda, Hyundai und Citroën näher bringen zu wollen!“

Neben den top ausgestatteten und erweiterten Schauräumen wird im Zuge des Umbaus die gesamte Ladeinfrastruktur für die Elektro, Plug-in Hybrid oder Vollhybrid-Modelle angepasst und erneuert. Eine moderne Photovoltaikanlage sorgt nachhaltig für zusätzliche Energie und macht dadurch

auch einen voll klimatisierten Schauraum möglich, damit die Kundinnen und Kunden auch in den heißen Sommermonaten in Ruhe die zahlreichen Modelle kennenlernen können!

SPEZIALISIERUNGEN SIND GEFORDERT

Dass die Investition notwendig ist, daran lässt Johannes Luger keine Zweifel: „Die gesamte Mobilität erlebt derzeit einen Umbruch, wie es ihn in dieser Größenordnung noch nicht gegeben hat. Neue Antriebskonzepte und die zunehmende Digitalisierung erfordern Spezialisierungen, für die wir uns schon jetzt rüsten!“

Vor allem die Elektromobilität treibt den Markt an. „Wir liefern bei den Marken Hyundai, Citroën und Honda aktuell bereits rund 35 Prozent aller Fahrzeuge mit elektrifizierter Technik aus, die Hälfte davon voll elektrisch“, unterstreicht Luger den starken Trend.

Das hat wiederum eine Reihe von Organisationsanpassungen zur Folge. „Die Auslieferung eines Elektroautos ist ziemlich intensiv. Das geht sich mit einem Ter-

min nicht aus! Auch die Beratung gestaltet sich zeitintensiver. Kunden wollen mehr wissen und zum Teil besteht auch Aufklärungsbedarf“, denkt er vor allem an weitverbreitete Bedenken hinsichtlich Reichweite und Auflademöglichkeiten.

Veränderungen reichen auch in die Werkstätten. Während bei den KFZ-Technikern die Hochvoltausbildung Platz greift (im Hause Slawitscheck verfügen alle über ein HV2-Modul) gilt es in der Spenglerei auf die neuen Produktionstechniken der Hersteller zu reagieren. Kleben statt schweißen heißt hier die Devise.

DIGITALISIERUNG IST THEMA DER STUNDE

Alles in allem bringt im KFZ-Geschäft die Digitalisierung die Zukunft mit großen Schritten näher. Apps, Videos und Chats gehören für die Slawitscheck Autohandels GmbH längst zum Alltag – für hausinterne Agenden gleich wie für die Kommunikation mit den Kunden. „Unser Reifenprozess und die Serviceannahme sind bereits komplett digitalisiert“, nennt Luger ein

Beispiel. „Der Kunde hat am Handy alle Informationen stets griffbereit und kann ohne Besuch bei uns im Haus – auch via Live-Chats – mit seinen vertrauten Kontaktpersonen kommunizieren. Die Kunden-App ist lückenlos mit unserer EDV gekoppelt. Das macht vieles leichter und zeitsparender!“

LIEFERPROBLEMATIK NOCH GUT IM GRIFF

Eine völlig neue Herausforderung sieht der Amstettner Geschäftsführer in der aktuellen Rohstoff- und Liefersituation. „Wir erleben derzeit eine Phase, wo der Markt teilweise leer geräumt ist. Dank einer weitblickenden Bevorratung stehen wir zwar noch gut da, aber es ist auch damit zu rechnen, dass wir uns auf deutlich längere Lieferzeiten einstellen müssen“, weiß Luger, dass vor allem bei den Jahreswägen schon jetzt teilweise nichts mehr verfügbar ist. Neben



Freuen sich auf den neuen Citroën-Schauraum: Christoph Haselsteiner, Bürgermeister der Marktgemeinde St. Georgen am Ybbsfelde, Geschäftsführer Johannes Luger und Markus Gramer, Citroën-Markenleiter der Slawitscheck Autohandels GmbH.

den erzwungenen Reduktionen bei der Produktion – insbesondere wegen fehlender Halbleiter-Lieferungen – sieht Luger einen Grund dafür auch in der Tatsache, dass Mietwagenflotten mangels neuer Modelle ihre Fahrzeuge nicht zurückgeben. Der Konzern verfügt

Alles in allem blickt der Mostviertler Autoprofi schon jetzt auf ein erfreuliches Geschäftsjahr zurück. „Unser großes Plus ist, dass wir mit fünf Marken breit aufgestellt sind. Das birgt dann auch Vorteile, wie wir sie jetzt bei Hyundai erleben. Der Konzern verfügt

über eigene Frachtflotten. Da funktioniert die Lieferkette noch deutlich besser!“ Letztlich bleibt er angesichts der aktuellen Branchenprobleme für die nahe Zukunft aber vorsichtig. „Anfang 2022 wird spannend!“

M4
MOSTVIERTEL TV

BUNT WIE DAS LEBEN
www.m4tv.at

REGIONAL & AKTUELL

Empfangbar über regionale Kabel-TV-Anbieter im Mostviertel sowie A1TV, Kabelplus, LIWEST, DVB-T und live stream via Homepage www.m4tv.at

M4TV GmbH Kubastraße 5, 3300 Amstetten
0 676 8 411 0 422, www.m4tv.at

FOTO: SLAWITSCHECK AUTOHANDLS GMBH