

Ein zuversichtlicher Blick auf das Auto-Jahr 2010

Autohaus Altendorfer feiert 70-jähriges Bestehen - Das BB-Interview

Durch die neue Vertriebspartnerschaft mit einer der führenden Automobilhandelsgruppen Europas, der AVAG Holding AG (in Österreich übernahm die AVAG unter anderem die ÖFAG in Salzburg und wurde damit auf einen Schlag zum größten GM Partner Österreichs) geht man gestärkt in's Jahr 2010 und damit in das „Altendorfer Jubiläumsjahr“.

ZELL AM SEE. Das Zeller Autohaus mit den Marken Opel, Chevrolet und Suzuki feiert 2010 sein 70. Gründungsjahr. Das Bezirksblatt bat Geschäftsführerin Karin Altendorfer die den Familienbetrieb in dritter Generation sehr erfolgreich führt, zum Interview.

BB: „Frau Altendorfer, was bedeutet eine Vertriebspartnerschaft mit einem Unternehmen wie der AVAG. Steckt auch eine Philosophie dahinter.“

KA: „Ganz vereinfacht gesagt lautet unsere Philosophie: wir wollen unseren Kunden beste Leistung zum besten Preis bieten. Durch die Vertriebspartnerschaft mit der AVAG sind wir nun in der Lage unsere Kunden aus einem Lager von über 500 sofort verfügbaren Neufahrzeugen, Tageszulassungen und auch Gebrauchtwagen wählen zu lassen. Wie auch in anderen Branchen üblich sind die Einkaufskonditionen eines grossen Handelsbetriebes wesentlich besser als die eines kleinen Unternehmens. Das ist ab sofort auch der Vorteil unserer Kunden. Durch die neue Partnerschaft können wir ab sofort Bestpreis-Angebote machen.“

BB: „Sie feiern heuer das 70. Bestandsjahr Ihres Autohauses, also ein Unternehmen mit langer Tradition. Wo sehen Sie die



Karin Altendorfer führt das gleichnamige Autohaus in Zell am See in dritter Generation.

Foto: Klaus Moser

wesentlichsten Stärken eines Familienunternehmens Ihrer Gröszenordnung.“

KA: „Wir wollen, dass man sich bei uns wohl fühlt. Perfekter Service und alle mit einem Autohaus verbundenen Leistungen sind eine Selbstverständlichkeit in unserer Branche. Was wir praktizieren, und ich hoffe es gelingt uns auch, ist unsere Kunden spüren zu lassen, dass wir das was wir tun wirklich leben. Wir beschäftigen in unserem Unternehmen z.B. nur MitarbeiterInnen, die schon bei uns gelernt haben (einige davon haben ihr gesamtes Berufsleben bis zur Pensionierung bei uns verbracht). Diese MitarbeiterInnen identifizieren sich mit Ihrer Arbeit, mit unserem Unternehmen und mit unseren Kunden. Wir wissen was unser grösstes Kapital ist: einerseits unsere MitarbeiterInnen und vor allem unsere vielen zufriedenen Kunden.“

BB: „Wie sehen Sie das Autojahr 2010?“

KA: „Ein kurzer Rückblick auf das Autojahr 2009 zeigt, dass man mit Einsatz und Engagement auch in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten gut vorankommt. So hatten wir z.B. mit der Marke Chevrolet das beste Jahresergebnis seit Übernahme der Marke 2003. Österreichweit wurden so viele Chevroletmodelle verkauft wie noch nie. Ein schöner Erfolg für eine krisengeschüttelte Branche, oder? Für heuer erwarten wir in etwa die gleichen Verkaufszahlen wie letztes Jahr. Ich halte nichts vom „Jammern“. Mit unserer neuen Vertriebspartnerschaft und den vielen Vorteilen, die sich für unsere Kunden daraus ergeben werden haben wir jedenfalls die Weichen für ein aufregendes und erfolgreiches „Jubiläumsjahr“ gestellt.“

BB: „Frau Altendorfer, wir danken für das Gespräch.“