

# Die Helferlein zum Erfolg

Was ist für den Kunden wichtiger – Produkt oder Service? Mit Blick auf die Zukunft startet Saint-Gobain Autover mit Sekurit-Autoglas vom neuen Standort und mit Kombiangeboten.

**W**iener Neudorf ist die neue Anlaufadresse für Kunden, die Sekurit-Autoglas verarbeiten. In der Brown-Boveri-Straße agieren künftig die Autoglas-Experten, online, persönlich am Telefon oder auch vor Ort beim Kunden. Der alte Kigler-Standort in Wien-Oberlaa wird aufgegeben.

Geschäftsführer Mag. Christoph Mader baut um den neuen Standort herum ein Rundumsorglos-Paket für seine Abnehmer. Viele Helferlein hat er dafür in Stellung gebracht, verdeutlicht das Piktogramm am unteren Seitenrand: Saint-Gobain Autover Österreich liefert Fahrzeugverglasung ausschließlich in Erstausrüsterqualität und verwandte Produkte wie Klebstoffe, Zubehör sowie den passenden Service in Form von Glas-training, Produktschulungen und Softwarelösungen für den Fahrzeugglas-Ersatzteilmarkt. Angefangen beim Webshop „my@autover“, einem E-Commerce-Service, der allen Autover-Kunden weltweit zur Verfügung steht.

Speziell für den Autoglasfachbetrieb wurde mit „AS Mercator“ ein Warenwirtschaftssystem mit umfassender Anweisungsverwaltung, Bestellung, Speicherung und Verwaltung umfangreicher Basisdaten und mit „AS Mobil“ das auf den Glasmontagebetrieb zugeschnittene Preis- und Informationssystem, entwickelt.



Glas-Moderator  
Mag. Christoph  
Mader, Autover

Wir sind ab  
15. März 2010 an  
der neuen Adresse:  
Brown-Boveri-  
Straße 8/B17-BT 2,  
2351 Wr. Neudorf

Mader, der auch für den schwierigen ungarischen Autoglasmarkt verantwortlich zeichnet, sorgt im Hintergrund für alle erforderlichen Zertifizierungen und optimiert ständig sein Angebot. Nahezu 100 Prozent aller erforderlichen Ersatzgläser werden gelagert, damit die Spezialwerkstätten ihrerseits optimales Service am Kunden betreiben können.

Dennoch wird ständig am Preisrad gedreht und die Luft für Umsatz- und Gewinnsteigerung ist dünn. Auch im Autoglas-Ersatzgeschäft ist Verdrängung der Spielgestalter. Kombiangebote wirken dem entgegen, ziehen neue Kunden an und steigern die Nachfrage bei vorhandenen Kunden, da sie einen höheren Wert bieten können. Auf diese Weise kann Autover bei überschaubarem Risiko gemeinsam mit seinen Kunden Umsätze und Gewinne steigern und gleichzeitig die Liquidität verbessern. Der umtriebige Knittelfelder Karosseriereparaturexperte Josef Herk, mit weitreichender Erfahrung in der Autoglasverarbeitung schätzt die breit formierte Dienstleistungsqualität von Autover, ohne Wettbewerbsangebote zu vernachlässigen. Erik Papinski aus Linz verfährt nicht anders mit seinen Glas-Lieferanten. Mader und sein Team pflegen also mit Sekurit-Autoglas die „Marke der Besten“ und achten penibel darauf, dass Produkt und Service übereinstimmen. Es ist ihr Alleinstellungsmerkmal im Markt. ● (LUS)

