

# Aufleben



## Lada demonstriert unter dem Motto „Made in Russia“ klare Sprache und Handschlagqualität.

In Österreich setzt Dipl.-Ing. (FH) Markus Gold, auf Erfolg durch Zusammenarbeit: „Das bedeutet auch für die Marke Lada, die durch den Einstieg des Renault-Konzerns in eine neue Ära eingetreten ist, dass nur die Händler, die sich spürbar engagieren, Erfolg haben werden. Nur der Partner, der das Auto zugelassen oder zumindest auf Lager hat, kann es dem Kunden bei einer Probefahrt vorführen.

Jürgen Popp, neuer Lada-Partner – im Bild mit Dipl.-Ing Markus Gold (l.): Die Autoschau bei der Roadshow brachte die ersten Verkäufe



Und nur der Servicebetrieb, der die gängigsten Ersatzteile für Verschleißreparaturen vorrätig hat, kann dem Kunden rasch helfen, wieder sicher unterwegs zu sein!“, lautet Golds Überzeugung. Dabei geht es gewiss nicht darum, unnötig viel Geld zu binden, betont Gold, sondern den Kunden nicht gehen zu lassen, wenn man ein Geschäft machen kann: Die aufgrund der Standards erforderlichen Erstinvestitionen beziffert er mit knapp 2.000 Euro. Dieser vernünftige Aufwand ist für neue Händler ebenso ein Grund, Lada-Partner zu werden, wie der Lada 4x4, wie der Taiga in der aktuellen Version heißt. Ihn bietet die Lada-Organisation als billigsten 4x4 Österreichs an. Die mit 3-Jahres-Voll- und 6 Jahren Garantie gegen Durchrostung angebotene Modellpalette stehen im Mittelpunkt der Österreich-Roadshow ab Ende März. • (ENG)

# Born to be Profitable

## Innsbruck ist der letzte offene Punkt im Vertriebsnetz von Harley-Davidson.

Jeder dritte, vielleicht sogar jeder zweite Motorradhändler könnte in den nächsten Jahren auf der Strecke bleiben. Ganz anders sieht die Situation bei Harley-Davidson aus: Dank der ungebrochen hohen Anziehungskraft und der kaufkräftigen Zielgruppe lässt sich mit der US-Marke nach wie vor gutes Geld verdienen. Davon könnte ein achter Händler profitieren, denn Innsbruck ist für den Importeur ein weißer Fleck auf der Landkarte: „Diesen Standort wollen wir so rasch wie möglich neu besetzen“, erklärt Geschäftsführer Dr. Christian Arnezeder. 2009 konnten die bestehenden Harley-Händler, darunter der erst in der zweiten Jahreshälfte gestartete Grazer Partner Clocktower Motorcycles,



Dr. Christian Arnezeder

im Schnitt 100 neue Motorräder absetzen. Das lässt auf ein ähnliches Potenzial im Raum Innsbruck schließen, sodass sich die Anfangsinvestitionen von rund 400.000 Euro rasch amortisieren würden.

### Fokus auf Österreich

Für die kommenden Jahre sieht Harley-Davidson ein ungebrochenes Wachstumspotenzial. „Mit einem Anteil von 9,6 Prozent am Markt über 650 cm<sup>3</sup> liegen wir in Österreich nach wie vor unter dem europäischen Durchschnitt“, sagt Arnezeder, der bis 2010 rund 1.100 Verkäufe anvisiert. Parallel soll eine eigene Importniederlassung gegründet werden. Ein erster Schritt in diese Richtung wurde bereits getan: Alexander Dieber kümmert sich ab sofort als Distriktmanager und Händlerbetreuer um die Aktivitäten am österreichischen Markt. • (HAY)

