



## CITROËN

Eine Marke, ein Name: Citroën  
Schöllauf ist mit seinem  
Geschäftsmodell wegweisend.

Peter Schöllauf, Citroën-Partner und Händlerverband-Präsident, weiß sich mit der Realität im Markt zu arrangieren

## Solche Händler braucht das Land

Nach nur einem Monat Öffnungszeit ist Peter Schöllauf überzeugt, seine „Bauchentscheidung“ einer Übernahme des ehemaligen Zügner-Betriebes in Großwilfersdorf nicht zu bereuen. „Finanziell gesund“, freut sich der 51-jährige Unternehmer aus dem kaum 14 Kilometer entfernten Hatzendorf, „bekam ich attraktive Finanzierungsmittel, die ich in 3, maximal 5 Jahren abbezahlt haben werde. Garantiert!“

Der gleichzeitige Citroën-Händlerverband-Präsident schöpft aus einem interessanten Marken-Altbestand, den er mit einer Top-Produktpalette für sich und „seine“ Citroën in Verkaufserfolge ummünzt. Der ehemalige Zügner-Betrieb, mithilfe von Werkstattausrüster Siems & Klein und der neuen Marken-CI einem Schmuckkasterl gleich modernisiert, wird im Einzugsgebiet angenommen.

Hilfreich war ihm dabei die Entscheidung, Zügners Kfz-Meister Hannes Pendl ins Boot zu nehmen. „Damit war sofort das Vertrauen in unsere Serviceleistung hergestellt.“

### 2011 alle im neuen Kleid

Das neue Citroën-Erscheinungsbild vermittelt beim Kunden Modernität, erzählt Schöllauf erste Erfahrungen, der in Kooperation mit dem Importeur erfolgreicher Fahrzeugausstatter des ÖSV-Teams ist. Bis 2011 werden alle aktuell 67 Haupthändler in Österreich in neuer Markenfarbe wirken. Mit der attraktiven Modellpalette verschafft der neue Auftritt den Händlern neue Chancen.

Schöllaufs beide Standorte bieten genügend Substanz, keine weitere Marke



**Citroën-Österreich-Generaldirektor Philippe Narbeburu: „Private Unternehmer investieren ihr Geld in unsere Marke, weil sie eine erfolgreiche Zukunft verspricht.“**

zu benötigen. „Solche Händler braucht das Land“, wünscht sich Citroën-Generaldirektor Philippe Narbeburu mehr von dieser Sorte, die in ungebrochener Begeisterung ihr wirtschaftliches Vertrauen in diese Marke setzen. „Natürlich gibt es bei Garantie- und Gewährleistungsfragen Diskussionsstoff“, belässt Schöllauf seinen Finger in der Wunde des Importeurs, „dennoch verfolgen wir gemeinsam die Ziele.“

### „Nuller die Ausnahme“

Zur „gemeinsamen Sorge“ um das Auslaufen der Kfz-GVO per 31. Mai 2010 präsentieren sich Schöllauf und der Werksimporteur in allfällig neuer Vertriebsregelung im Schulterschluss. „In dieser Phase wirkt der mittels neuer CI eingeschlagene Imageprozess stabilisierend.“ Die von seinen Kritikern in Frage gestellte Unabhängigkeit aufgrund seiner korrespondierenden Nähe zum Importeur lässt der seit 1986 für die Franzosenmarke aktive Schöllauf nicht gelten. „Partnerschaft bleibt immer eine Interpretationsfrage.“ Wichtig erscheint dem Perfektionisten (Eigendefinition) auch, attraktive Konditionen anbieten zu können, um auf Dauer wettbewerbsfähig bleiben zu können. Mit seinen 18 Mitarbeitern an beiden Standorten plant er, heuer 250 Neu- und 100 Gebrauchtwagen vermarkten zu können. „Gewinnbringend – die Nuller bleiben die Ausnahme!“ ● (LUS)



**Iris Lascholt, Herbert Schwarz, Hannes Pendl, Monika Rath, Peter Schöllauf, Patrik Leitner: Im steirischen Großwilfersdorf identifiziert sich dieses Team exklusiv mit der Marke Citroën**