

Wer Autos verkauft, sollte daran auch etwas verdienen. Damit haben derzeit vor allem die Premiummarken zu kämpfen.

(K)ein Luxusproblem

Mercedes-Benz, Inbegriff der automobilen Oberklasse, bekam die Wirtschaftskrise stark zu spüren. Die Erträge rasselten in den Keller. „Mit der Profitabilität der Händlerorganisation können wir momentan nicht zufrieden sein“, weiß Importchef Bernhard Denk. „Es ist im Endeffekt so, dass wir im Handel kein Geld verdienen, sondern Geld verlieren.“ Zumindest das Servicegeschäft ist stabil: Hier wirkt sich nicht zuletzt das „Vierjahres-Wertpaket“ für jeden Neuwagen positiv aus. Der Importeur ist um weitere Hilfsmaßnahmen bemüht.



Bernhard Denk

Imageträger als Aufbruchssignal

Grundlegende Reformen des Geschäftsmodells, wie sie dem einflussreichen Wiesenthal-Chef Dr. Alexander Martinowsky vorschweben, sind dabei weniger nach dem Geschmack von Denk: „Ich glaube, dass es nicht den einen großen Stellhebel gibt. Es geht um viele kleinere Schritte.“

Allen Herausforderungen zum Trotz: Von Grabesstimmung kann im Mercedes-Netz nicht die Rede sein. Trotz eines auf voraussichtlich 285.000 bis 290.000 Stück sinkenden Pkw-Markts wollen Importeur und Händler die gut 11.700 Vorjahresverkäufe behaupten. Dazu wird die volle Verfügbarkeit der neuen E-Klasse beitragen. Gut 50 Verkäufe sollen vom neuen SLS kommen: „Das sensationellste Auto des heurigen Jahres“ ist für Denk eine wichtige Marke auf dem Weg in eine wieder ertragreichere Zukunft. ● (HAY)



TEGEE
Clean & Care ✓

Tegee: Der Umwelt zuliebe.

Ihr Profi für Reinigung, Pflege und
Wartung mit Verantwortung.

| | |
|----------------|----------------|
| Chemie | Spezialartikel |
| Pflege | Geräte/Zubehör |
| Saisonarbeiten | Dienstleistung |



Christian Maurer GmbH
Josef Fejger Straße 4, 3031 Pressbaum, Austria
Telefon: +43(0)22336579-0, Fax: +43(0)22336579-11
office@tegee.at, www.tegee.at

Grüne Sauberkeit.