

# AUTO & Wirtschaft.

Das Fachmagazin für die österreichische Automobilbranche

## Investitionen KEIN GELD FÜR CHEVROLET

**Vienna Autoshow**  
Das Kundeninteresse ist ungebrochen

**Diskussion**  
Welche Rechte haben  
Markenhändler?

**Waschen**  
Alle Neuheiten aus  
diesem Bereich

**AutoZum**  
25 Seiten Reportagen  
von der Leitmesse

**EXTRA  
für Sie!**



Haben die Autohändler genug Gebrauchtwagen für ihr Geschäft? In unserem Special GW & Wirtschaft beantworten wir die aktuellen Fragen in diesem wichtigen Bereich.



# DANKE!

Wir danken all unseren AutoZum-Besuchern und Kunden für ihre Treue und ihr weiteres Vertrauen.





**Norbert Schaub: „Marder Stop & Go“ baut Vertrieb aus**

Um das 2-stellige Wachstum des Jahres 2016 auch im Jahr 2017 erzielen zu können, arbeitet die Norbert Schaub GmbH am Ausbau der „Marder Stop & Go“-Vertriebsmöglichkeiten. Kürzlich sei etwa eine Kooperation mit FCA Austria geschlossen worden, wodurch „Marder Stop & Go“-Produkte nun auch in Fiat-Autohäusern präsent würden, so Vertriebsleiterin *Sari Melcher*. Ebenso wurde das Vertriebsteam im vergangenen Jahr um 2 Personen verstärkt, aktuell ist eine weitere Stelle offen.



Weitere Absatzzuwächse streben **Davina Schwinning, Sari Melcher und Niklas Sell** am österreichischen Markt an (v. l.)



**Johannes Deeg** (Key Account Manager D-A-CH bei SKF): „Wir unterstützen in Verbindung mit unseren Vertriebspartnern die Werkstätten.“

sein gutes Ergebnis auf Basis von Verdrängung, Zuwächse sind Mangelware.“

**SKF: Mit dem Road-Truck zu den Kunden**

„Wir sind sowohl kaufmännisch als auch technisch in Österreich unterwegs“, sagt *Johannes Deeg*, Key Account Manager D-A-CH bei SKF. Damit sei man näher an den Kunden dran. „Mit unserem Mehrwertpaket unterstützen wir in Verbindung mit unseren Vertriebspartnern die Werkstätten mit technischen Schulungen. Wir sind mit einem Road-Truck unterwegs und können mit diesem vollausgestatteten Bus unser komplettes Sortiment an Radlagern auch technisch mit verbundenen Werkzeugen in persönlichen Gesprächen darbringen.“

**Tenneco: Ideale Plattform zur Präsentation**

„Die AutoZUM ist eine ideale Plattform, um in Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern unsere Produkte den Endkunden zu präsentieren“, sagt *Werner Gerwin*, Senior Vertriebsleiter D-A-CH Tenneco Aftermarket. „Wir machen hier auf sehr viele Neuheiten aufmerksam, etwa auf die neue Stoßdämpfer Despectrum der Marke Monroe mit fünf Jahren Garantie“, wie *Mathias Boos*, Technik & Trainingsmanager, erklärt. Änderungen habe es auch mit nun 3 Jahren Garantie für andere Produktlinien gegeben. Auch Schulungen mit Mastertrainern werden laufend geboten.



**Mathias Boos (l.), Kira Mittelstädt (Marketing Tenneco) und Werner Gerwin**

**NTN-SNR: Rad, Motorsteuerung und Federbeinlagerung**

Als einer der größten Lieferanten in den Bereichen Rad, Motorsteuerung und Federbeinlagerung wächst bei NTN-SNR auch das Aftermarket-Angebot laufend. So wurde auf der AutoZUM die neue Linie der Gleichlaufgelenke präsentiert. Hier werden vollständige Gleichlaufgelenksätze, Manschettensätze sowie Sätze mit Innen- und Außengelenken angeboten. Ebenfalls neu sind Getriebelager für den Ersatzbedarf bei schweren Nutzfahrzeugen.



NTN-SNR: **Marcus Hähner, Michael Brüning und Christian Pirkel**

**Schaeffler: Gemeinsam bei OMP**

*Lutz Sattler*, sein Nachfolger *Thomas Nelles* und Österreich-Statthalter *Dietmar Hotel* haben sich von der AutoZUM ihr eigenes Bild gemacht. Aufgefallen ist den Schaeffler-Managern ein sichtbarer Fachbesucherschwund. Wo die Großhandelspartner ihre Kundenstände mit Catering betrieben, fanden sich die Leute mehrheitlich ein, auf den Industrieständen war eher weniger los, war auch die Aussage auf dem OMP-Stand, wo sich neben Schaeffler auch die Original-Marken-Partner *Mahle*, *Textar*, *Reinz*, *GKN* und *Bosal* präsentierten. Ob sich das professionelle Auftreten der Systemanbieter übers Jahr gesehen auszahlt, will das Dreiergespann zum Zeitpunkt nicht kommentieren. *Nelles* war jedoch angetan vom Grundton seiner ausstellenden Kunden, dass alle in Österreich „höchstmöglichen Erfolg“ bekundeten. Allerdings: „Jeder bekundet



Gemeinsamer Auftritt der Original-Marken-Partner: **Jörg Schmuck (TMD), Ingo Linka (Bosal), Lutz A. Sattler (Schaeffler), Edwin Puscher (Reinz), Niko Johannidis (Mahle) und Volker Janda (GKN)**