Ein Autohaus mit Visionen

‘Autoverkäufer sind keine Blechverkäufer mehr’ – so beschreibt Peter Zippler, Großkundenberater beim Autohaus Brandt GmbH, einem der führenden Volkswagen-Händler der Region Bremen, seine Rolle und die seiner Kollegen. Und genau da setzt auch Geschäftsführerin Stephanie von Ahsen an, die betont, dass Tradition und Innovation die DNA des regionalen Familienunternehmens ausmachen, das heute weit mehr bietet als Pkws.

Interview mit

Stephanie von Ahsen,
Geschäftsführerin
und

Peter Zippler,
Großkundenberater
der Autohaus Brandt GmbH

Wirtschaftsforum: Frau von Ahsen, Herr Zippler, was sehen Sie im Rückspiegel, vor allem, wenn man bedenkt, dass Sie im nächsten Jahr Ihr 100-jähriges Jubiläum feiern?

Stephanie von Ahsen: Wir sind ein Familienunternehmen mit Tradition. Einer der größeren Meilensteine der letzten Jahrzehnte war sicherlich die Übernahme vom Autohaus Brandt durch meinen Vater und Helmut Lohmeier 1982. Seitdem ist das Unternehmen kontinuierlich expandiert. Wir konzentrieren uns heute auf das Großkundengeschäft, aber genauso auf den Gebraucht- und Neuwagenverkauf. Wir gehen immer einen Schritt weiter und entwickeln uns mit den Anforderungen an unser Geschäft.

Moderne Räumlichkeiten der Großkundenabteilung beim Autohaus Brandt

Showroom der neuesten Modelle von Volkswagen

Wirtschaftsforum: Wie sieht die Entwicklung beziehungsweise dieser Blick nach vorn konkret aus?

Peter Zippler: Heute sind wir an vier Standorten im Umland von Bremen präsent. Der Hauptstandort ist hier in Weyhe, wo auch die meisten Mitarbeiter arbeiten, nämlich 116 der insgesamt 225 Kopf starken Belegschaft. Der Umsatz liegt aktuell bei 80 Millionen EUR und steigt kontinuierlich. Wir wollen gesund wachsen, etwa durch eine neue Marke, die aber hinsichtlich Lage, Portfolio und Marke zu uns passen soll. Die Brandt-DNA soll auf jeden Fall erhalten bleiben.

Wirtschaftsforum: Was zeichnet diese DNA genau aus?

Stephanie von Ahsen: Es ist einerseits die Nähe zum Kunden und die persönliche Erreichbarkeit. Wir leben die Verpflichtung zur Nähe, bieten beispielsweise einen Hol-Bring-Service und Ersatzmobilitätskonzepte. Eben alles, was zu den Bedürfnissen der Kunden passt.

Wirtschaftsforum: Was ist Ihnen im heutigen Portfolio besonders wichtig?

Peter Zippler: Im Vordergrund steht der Übergang vom Verbrenner zu neuen Mobilitätsformen. Elektro und ‘Green Fleet’ sind natürlich die vorrangigen Themen im Großkundengeschäft, wo oftmals eine hohe Fahrleistung abgerufen wird. Da gibt es viel Diskussionsbedarf. Wie lässt sich E-Mobilität am besten umsetzen? Was muss in jedem Einzelfall berücksichtigt werden? Das alles müssen wir klären und erklären.

Wirtschaftsforum: Sind Sie da auch missionarisch unterwegs?

Peter Zippler: Ja, auf jeden Fall. Ich erkläre den Kunden immer, dass wir im Prinzip alle Testfahrer sind. Das ist gewissermaßen ein Pilotprojekt für uns alle. Wir müssen als Händler nicht nur Tipps geben, sondern komplette Mobilitätslösungen und die Grundidee des Herstellers erklären. Die grüne Technik müssen wir ganzheitlich präsentieren.

Wirtschaftsforum: Wie lässt sich die Produktverteilung beschreiben?

Stephanie von Ahsen: Wir bieten vor allem den klassischen Pkw-Bereich, daneben aber auch das Segment der leichten Nutzfahrzeuge. In der Gesamtbetrachtung machen Elektrofahrzeuge heute bereits 15 bis 20% aus, der Rest ist der klassische Verbrenner. Unsere Kunden sitzen in unterschiedlichen Branchen – vom Handwerks- und IT-Unternehmen bis zum Pflegedienst –, eben die Branchen, die der Markt regional bietet. Und genau das passt zu uns, denn wir sehen uns in erster Linie als regional agierendes Unternehmen. In Bremen und im Umland kennt man uns. Und Großkunden, die uns noch nicht kennen, möchten wir verstärkt auf uns aufmerksam machen.

Wirtschaftsforum: Ist die Säule Großkundengeschäft in den letzten Jahren gewachsen?

Peter Zippler: Beim Großkundengeschäft ist die Grundstruktur stark vom Hersteller vorgegeben und wir haben wenig Gestaltungsspielraum, aber durch stetiges Wachstum und ein engagiertes Team konnten wir hier stark wachsen. Das liegt zum Teil auch an der Abteilungsstruktur, die durch eine Verjüngung des Teams eine ganz andere Dynamik erreicht hat. Unsere Mitarbeiter haben Lust auf das Automobil und auf Brandt.

Wirtschaftsforum: Ist der Fachkräftemangel ein Thema?

Stephanie von Ahsen: Natürlich merken wir den auch, aber wir versuchen gegenzusteuern und bilden sehr viel aus. Mir liegen die Menschen am Herzen, und es ist toll zu sehen, wie sich manche langjährigen Mitarbeiter weiterentwickeln und mit dem Unternehmen wachsen.

Wirtschaftsforum: Wo sehen Sie sich in drei bis fünf Jahren?

Stephanie von Ahsen: Wir sind regional verbandelt und wollen als zuverlässiger Partner der Herstellermarke Volkswagen unsere regionale Bekanntheit weiter steigern. Wir sind ein zuverlässiger Partner von Volkswagen und Nissan. Tradition ist gut, aber darauf wollen und können wir uns nicht ausruhen. Wir sind eine echte Alternative für Großkunden, die ein verlässliches Autohaus in der Region suchen.

Autohaus Brandt seit 1924

KONTAKTDATEN

Autohaus Brandt GmbH
Im Bruch 16
28844 Weyhe
Deutschland
+49 4203 790790
+49 4203 79079716
weyhe@autohaus-brandt.com
www.autohaus-brandt.com

Peter Zippler: Wir haben einen Großkunden mit ungewöhnlicher Mail-Signatur: Freundliche Grüße und viel Spaß an der Arbeit. Genau das sind wir – und wollen es auch bleiben.

Pia GRuber und die Mitarbeiter der Großkundenabteilung feiern die bestandene Zertifizierung

Am Hauptstandort in Weyhe arbeiten 116 der insgesamt 225 Mitarbeiter von Autohaus Brandt

WIRTSCHAFTSFORUM