

> Text, Interview & Fotos: Tizian Ballweber



Autohändler des Jahres

Schon zwei Mal war Herbert Seidl einer der besten Autohändler des Jahres. Wir trafen den erfolgreichen Verkäufer zum Interview in seiner Filiale in Gleisdorf in der Steiermark.

Die Affinität zu Automobilen bekamen Sie praktisch in die Wiege gelegt. Ihre Eltern betrieben ab 1965 in Gleisdorf eine kleine Tankstelle und anschließend in den 70er Jahren auch einen Autohandel mit Gebrauchtwagen. Wann stiegen Sie in das Geschäft ein und was sind aus Ihrer Sicht die größten Änderungen im Handel in den letzten Jahren und Jahrzehnten?

„Ich stieg 1988 ins Geschäft ein. Da hat sich mittlerweile einiges getan. Der Aktionsradius ist durch das Internet deutlich größer geworden. Aus ganz Österreich kommen die Kunden zu uns. Zum Teil auch aus dem Ausland. Auch das Thema der Beschaffung ist mit dem Internet schneller und einfach geworden. Ich kaufe heute an einem guten Vormittag so viele Autos ein, wie vor vielen Jahren in einem ganzen Monat.“

Wie kommen Sie an die Menge an Fahrzeugen? Laut Webseite stehen in den zwei Filialen in Gleisdorf und Oberwart rund 800 bis 900 Fahrzeuge zum Verkauf. Wo kommen die alle her?

„Vom Privatkunden, über Auktionen bis hin zu Leasingrückläufern. Wir bedienen uns bei allen möglichen Quellen. Und wie schon gesagt, das Internet hat unsere Arbeit wirklich sehr erleichtert.“

Das Internet hat sicherlich nicht nur Ihre Arbeit erleichtert, sondern auch dem Kunden den Autokauf. Wenn Sie da zurück an den Autohandel Ihrer Eltern denken, wie anders ist der Kunde von heute?

„Der Kunde von heute kommt fokussiert. Er weiß was er will. Er hat sich im Internet Infos durchgelesen, das Auto, beziehungsweise das Inserat, schon online angeschaut, kommt her und will sich das Fahrzeug in echt anschauen. Einige kommen und wissen sogar ganz genau, auf welchem Platz das Auto steht und gehen da zielstrebig hin. In 90 Prozent der Fälle, kauft er dann auch dieses Fahrzeug. Und wenn nicht exakt mit diesem Auto, dann mit demselben Modell und in einer leicht anderen Ausführung. Es kommt selten vor, dass sich jemand einen Passat anschauen möchte und dann mit einem Touran wegfährt. Was jedoch gleichgeblieben

ist, ist, dass man als Verkäufer auch eine Art Psychologe ist. Man berät den Kunden und will das richtige Fahrzeug für seine Anforderungen finden. Man bekommt aber auch die, ich nenne es mal ‚familiären Machtver-



ZUR PERSON

Alter: 54

Familie: verheiratet, eine Tochter

Wohnort: Gleisdorf

Im Autohandel seit: 1988

Werdegang: Betriebswirtschaftsstudium an der Karl-Franzens-Universität Graz mit den Fachbereichen Revisions- und Treuhandwesen, Finanzrecht und Bankwesen. Landesleiter für Steiermark und das südliche Burgenland des S-Real-Service

Fuhr als erstes Auto: VW Golf mit 70 PS im GTI Style

Fährt gerade: BMW M8 Coupé

hältnisse' mit. Ein Familienauto wird von der ganzen Familie gekauft. Es ist nicht nur der Papa, der ein schnelles Auto fahren möchte, die Mama redet da natürlich auch ein Wörtchen mit und hat da auch mehr den Sinn für das Ökonomische und Praktische.“

Sie waren auch schon in der Immobilienbranche erfolgreich unterwegs. Gibt es da Bereiche, die sich mit denen des Autohandels decken oder zumindest ähnlich sind?

Nur wenige. Ein Fahrzeug lässt sich deutlich leichter vergleichen lassen als eine Immobilie. Ein Auto kann man nach bestimmten Kriterien mit einem anderen vergleichen, das geht bei Immobilien nicht so einfach. Bei Wohnungen noch am ehesten.“

Sie verkaufen im Jahr mehrere tausend Fahrzeuge. Die Preise sind fair, die Kunden zufrieden. Das beweisen die Auszeichnungen zum Händler des Jahres. Wie schafft man das?

„In dem man einen hohen Qualitätsanspruch hat und den Kunden zufriedenstellen will. Und das macht man nicht mit Preisdumping. Wenn der Kunde nach ein paar 100 Kilometern nicht mehr zufrieden ist, dann vergisst er auch den günstigen Preis schnell wieder. Wenn eines meiner Autos mit neuem Pickerl und einem frischen Service verkauft ist, will ich, dass der Kunde damit hier wegfährt und damit eine Freude hat. Nicht nur für ein paar Wochen sondern für Jahre.“

Das Image des Gebrauchtwagenhändlers in der Gesellschaft ist ja nicht unbedingt das Beste? Wie geht man da mit Kritik um?



„Kritik kommt natürlich vor. Da kommt wieder das Internet ins Spiel. Wenn eine negative Rezension über uns geschrieben wird, antworte ich darauf, gebe öffentlich meine Handynummer bekannt, um mich persönlich darum zu kümmern. Das ist mir wirklich sehr wichtig.“

Man kann also zusammenfassen, dass man im Verkäuferalltag einiges erlebt. Was war denn ihr kuriosester oder eigenartigster Kauf oder Verkauf?

„Da muss ich jetzt überlegen (lacht). Man erlebt wirklich viel. Also das exklusivste Auto, das ich bisher verkauft habe, war ein Rolls Royce Phantom. Das war ein langwieriger Verkauf. Am Ende ging er an einen jungen Geschäftsmann nach Hong Kong. Das ein Auto nicht von der Probefahrt zurück-

kommt, hatten wir auch schon.“

Wie „das kam nicht mehr zurück“? Gar nicht mehr?

„Doch, doch. Es kam dann zurück. In Begleitung der Polizei. Und der Fahrer dann auch, allerdings mit zwei Promille im Blut. Das ist natürlich und Gott sei Dank die Ausnahme. Aber es kommt halt leider vor.“

Wie sieht die Zukunft von Herbert Seidl aus? Sind noch weitere Standorte neben dem hier in Gleisdorf und Oberwart geplant?

„Ein Standort in Wien wäre schon was. Aber ich sag immer: ‚Zwei Filialen, vier Sorgen. Drei Filialen, neun Sorgen‘ und ganz ehrlich, ich bin zufrieden, so wie es ist.“

Vielen Dank für das Gespräch. ■

