



Begeisterung steckt an

■ Das Autohaus Piske in Wolfenbüttel vertritt mit automobiler Kompetenz und idealem Service die Marken Ford und Mazda

Das Auto: Es bewegt die Menschen. Es hat unsere Umwelt wie fast keine andere Erfindung umgewälzt. Begeisterung und kühle Nutzenerwägungen verbinden sich mit ihm. Hans-Georg Piske und Stefan Piske, Onkel und Neffe, haben sich diesem Produkt seit der Betriebsgründung im Jahr 1965 verschrieben. Sie sind Geschäftsführer des Autohauses Piske in Wolfenbüttel als Vertragshändler und Service-Partner für die Marken Ford und Mazda.

„Da lassen wir uns was einfallen“

„Ohne Begeisterung“, sagt der 76-jährige Firmengründer Hans-Georg Piske, „geht bei uns gar nichts. Die Kunden müssen spüren, dass man für sein Produkt brennt“. Stefan Piske nickt. Er ist für das operative Geschäft zuständig. „Am Schreibtisch will ich nicht den ganzen Tag sitzen“, sagt der 49-jährige. „Die Zeit für den täglichen Kontakt zu Kunden, Mitarbeitern, zur Arbeit in den Werkstätten, in der Lackiererei und im Verkauf, die nehme ich mir“. Und das geht bei einem solch großen Betrieb? Hobbyflieger

Piske deutet auf ein an der Wand hängendes Luftbild seines Betriebes. So kann man erst die Dimensionen erkennen. 18.000 m² umfasst das Gelände an der Ahlumer Straße. Gerade eben ist eine neue Fläche für Nutzfahrzeuge dazugekommen. Das Geschäftssegment als Gewerbepartner für Industrie und Handwerk kann so noch besser bedient werden. 20 Millionen Euro setzt der Betrieb im Jahr um. 50 Mitarbeiter befassen sich im Verkauf und den Werkstätten mit den Wünschen der Kunden.

„Wenn man Kundennähe will, dann geht das auch!“ Haben Sie ein Beispiel? „Gerne! Bei Reklamationen denken wir zuerst an unsere Partner. Da lassen wir uns was einfallen. Geht nicht, gibt’s nicht. So wird bei uns Kundennähe interpretiert.“ Automobile Kompetenz sei eben kein Schlagwort, sondern tägliche Praxis. „Wir kennen unsere Kunden mit Namen, mittlerweile kaufen schon die Enkel unserer ersten Kunden ihre Autos bei uns. Darauf sind wir stolz“. Hans-Georg Piske schmunzelt: „Als wir 1988 unsere Marke gewechselt haben, von

Renault zu Ford, da hat die örtliche Konkurrenz davon kaum profitiert. Fast alle Kunden haben den Wechsel zu Ford mitvollzogen“.

Kompetentes, flexibles und gewachsenes Team

Wir gehen über das Betriebsgelände. In der Direktannahme mit vier Plätzen ist lebhafte Bewegung. Zwei Fahrzeuge stehen auf den Bremsenständen, ein Mechaniker informiert einen Kunden an der Vermessung. Der Service wird hier mit dem Kunden besprochen. Der Betrieb verfügt über 20 Hebebühnen, eine Voraussetzung für präzises Arbeiten. Hans-Georg Piske zeigt auf ein





an der Wand hängendes Zertifikat. Ausgezeichnete Qualität in der Werkstatt 2012 hat ihnen der TÜV Rheinland bescheinigt. Ein schönes Ergebnis! Wir treffen Sebastian Kwiatkowski, 30 Jahre. Er hat bei Piske 1998 Mechaniker gelernt und arbeitet seitdem in der modernen Lackiererei. „Die Umstellung von Verdünnerlacken auf wasserlösliche Lacke hat sich bewährt, für Kunden und Mitarbeiter“, sagt er. Wasser als Verdünner sei gesundheitlich verträglich, reduziere die Belastung der Umwelt und habe wirtschaftliche Vorteile. Davon profitierten Kunden und Mitarbeiter.

Stephan Dietzler ist schon seit 1989 bei Piske. Er ist für Ersatzteile und Service zuständig. Bürokaufmann hat er gelernt. Auch Gerald Beerli, Karosseriebauer, ist seit 11 Jahren in der Firma. Ihm gefällt besonders der kollegiale Umgang bei der Arbeit. „Wir bilden selbst aus und übernehmen unsere Ausgebildeten in der Regel“, erklärt uns Stefan Piske. „Da wissen wir genau, was sie können.“ Der Rundgang führt uns durch das riesige Reifenlager. 1.000 eingelagerte Reifensätze von Kunden sowie ein Teil der 4.500 jährlich verkauften Neureifen liegen hier. Piske legt Wert auf eine Rundumbetreuung seiner Kundschaft. Dazu zähle der Reifenservice ebenso wie die Beratung bei Finanzierung, Leasing und Versicherung. „Das gehört zum Berufsbild eines Verkäufers wie alle Fragen rund um unsere Fahrzeuge“.

Einer der besten Ford-Haupthändler

Wir stehen in der hellen, übersichtlich und freundlich gestalteten Verkaufsfläche. Hier ist sie zu spüren, die Begeisterung für das Produkt, von der die beiden Geschäfts-

führer gesprochen haben. „Der Verkauf eines Fahrzeugs beginnt meist mit dem ansprechenden Design. Ford hat hier, seit der Focus auf der Bildfläche erschien, deutliche Vorteile gegenüber der Konkurrenz“. Piske öffnet mit sichtlichem Stolz die Beifahrertür eines Ford C Max. „Dynamisch, geräumig, bis zu sieben Plätze“. Da kommt man schnell zum Träumen. Recht hat er. Daneben steht ein Mazda MX5 Roadster. Noch so ein Ziel der Begierde.

Im Jahr verkaufen Piske und seine Mitarbeiter rund 770 Neuwagen und etwa 500 Gebrauchte. Dafür sind sie vom Generaldirektor der Ford-Werke Deutschland mehrfach als einer der besten Haupthändler ausgezeichnet worden. „Das ist eine Bestätigung unserer Leistungen“, sagt Stefan Piske und ergänzt: „Unser Marktanteil im Kundengebiet liegt 2012 bei 17,7 %. Der Vergleichswert beim Wettbewerb liegt bei 6,7 %. Damit haben wir die Spitzenposition aller Fordhändler in Norddeutschland“. Im internen Kundenmeinungsspiegel liegt die Zufriedenheit mit dem Verkauf des Autohauses bei 92,9 %. Solche Leistungen sind das Ergebnis von Einsatz und Disziplin.

Ideale Symbiose von Hobby und Business

Hat der Mensch keine anderen Bedürfnisse als die tägliche Arbeit? „Natürlich“, Stefan Piske lacht, „in der knappen Freizeit muss man seine Batterien aufladen.“ Aber auch da behält er seine Kunden im Hinterkopf. 2012 hat er in Verbindung mit seiner Firma einen Business Cup im Golfen veranstaltet. Kunden, Mitarbeiter, Freunde und Bekannte haben daran teilgenommen. Es war ein großer Erfolg. Im nächsten Jahr wird er neu aufgelegt. Ein schöner Nebenef-

fekt: Der Arbeitsmensch Piske hat ein neues Hobby entdeckt. Im Golfclub Kissenbrück arbeitet er nun an der Verbesserung seines Handicaps. „Und außerdem“, fügt er hinzu, „sind wir natürlich alle Eintracht-Fans“. Das Autohaus Piske ist als Partner der Eintracht Mitglied im Werbepool.

Und wie sieht der Geschäftsführer eines erfolgreichen mittelständischen Betriebs die Zukunft des Automobils? Stefan Piske überlegt einen Augenblick, doch seine Antwort kommt schnell und überzeugt: „Das Auto hat uns private Freiheit gebracht. Es ermöglicht vielen Menschen ihren Lebensunterhalt. Es macht Freude und ist ein Symbol der Leistungsfähigkeit des Industriestandortes Deutschland. Das wird noch sehr lange so bleiben.“ Und die Nachteile? „Natürlich gibt es auch die. Unsere Hersteller haben aber Modelle entwickelt, die beim Verbrauch und Schadstoffausstoß Werte erreichen, von denen wir vor kurzem nur geträumt haben.“

Text: Rainer Sliepen

Fotos: Susanne Hübner



Autohaus Piske GmbH

Ahlumer Straße 86

38302 Wolfenbüttel

Telefon: 05331-97020

Telefax: 05331-970236

E-Mail: stefan.piske@ford-piske.fsoc.de

www.ford-piske.de