



Thomas Janicek (Kastner), Johann Novotny (Serviceleiter Kamper), Martin Kamper (Geschäftsführung), Stefan Kovacs (Betriebsleiter Kamper), Rudolf Flatischler (Kastner)



Perfekte Partnerschaft

Qualität entsteht im Detail. Werkstattausrüster Kastner hat das Autohaus Kamper mit einer Ölanlage ausgestattet, die auf die Bedürfnisse des Betriebs perfekt abgestimmt ist.

Erfolgreiche Partnerschaften blicken oft auf eine lange Geschichte zurück – so auch die zwischen der Autohausunternehmerfamilie Kamper und der Firma Kastner, führender Spezialist für Werkstattausrüstung. Man kennt sich, arbeitet laut

„Der Kunde ist preissensibler geworden. Als Markenbetrieb müssen wir mit Qualität überzeugen.“

Martin Kamper

Kastner-Kundenbetreuer Rudolf Flatischler „schon länger als 20 Jahre“ zusammen. Das jüngste Kamper-Autohaus in Bruck a. d. Leitha wurde von der Firma Kastner fast komplett ausgestattet: neben verschiedenen Hebebühnen, Annahmestraße, diversen Test- und Einstellgeräten sowie einer Abgasanlage auch mit einer modernen Ölanlage.

35 Jahre im Osten Österreichs

„Der Osten gehört dem Kamper“, formuliert Geschäftsführer Martin Kamper selbstbewusst, das Einzugsgebiet reiche von Schwechat bis Matersburg. In der Region ist man mit drei Autohäusern (Neusiedl a. See, Eisenstadt und Bruck a. d. Leitha) der VW-Platzhirsch. „Nächstes Jahr feiern wir unser 35-jähriges Bestehen“, freut sich Kamper. Im Brucker Autohaus konzentriert man sich im Verkauf auf die Marken VW, VW Nutzfahrzeuge und Seat, serviciert werden zusätzlich auch Fahrzeuge

der Marke Audi. Etwa 45 Mitarbeiter sind im Betrieb beschäftigt. „2018 haben wir 390 Gebrauchte und 530 Neuwagen verkauft“, so Kamper.

Beim Motoröl muss man als Markenbetrieb nicht auf Diversifizierung und damit kleiner werdende Gebinde Rücksicht nehmen – „und das wollen wir auch in Zukunft vermeiden“, so Serviceleiter Johann Novotny. Die an die Bedürfnisse des Autohauses perfekt angepasste Ölanlage verfügt über eine Kapazität von 2 x 1.000 Litern. Wie Kastner-Techniker Thomas Janicek erläutert, wird die abgezapfte Menge Öl automatisch ans Rechnungswesen übermittelt, sodass immer genau das verrechnet wird, was auch tatsächlich eingefüllt wurde. „Umgekehrt ist es auch nicht möglich, ohne Auftragscode überhaupt Öl abzapfen.“ Dies wird durch das intelligente Ölmanagementsystem von Horn/Tecalemit und Badger ermöglicht. Janicek ist Spezialist für die Projektierung und Ausarbeitung von Ölanlagen und seit über 20 Jahren bei Kastner beschäftigt. Sein Motto? „Durch Erfahrung und Engagement den Kunden zufriedenstellen. So haben wir als Kastner bereits 70 Prozent Marktanteil bei in Österreich verbauten Ölanlagen“, sagt Janicek stolz.

Effizienz wird wichtiger, weil die Kunden preissensibler geworden seien, so der Unternehmer. Man müsse den Leuten erklären, warum es Sinn mache, in den Markenbetrieb zu kommen. „Dabei helfen uns Vorteilspakete, Angebote wie Mobilitätsgarantien, aber auch das Argument der Qualität“, ist Kamper überzeugt. • (KAT)