



Herbert Hönigmann
Rudolf Flatschler (v. l.)



Starker Partner für das Neue

Die Qualität einer Partnerschaft zwischen Autohaus und Ausrüster zeigt sich nicht nur in Sortiment und Preis. Herbert Hönigmann hat mit Kastner einen Partner, der mehr bietet.

An zwei Standorten im südlichen Niederösterreich bietet die Firma Hönigmann Mobilität in unterschiedlichsten Facetten: Denn neben den Pkw-Marken Mazda, Kia, Abarth und Fiat sowie Fiat-Nutzfahrzeugen verkaufen das Team und Inhaber Herbert Hönigmann auch „Spaßmobile“ der Marke Can-Am und Wasserfahrzeuge von Seadoo. Seit Herbst 2016 unterhält Hönigmann neben dem Stammhaus in Wiener Neustadt einen 2. Standort im nahen Neunkirchen, wo Kia und Fiat verkauft werden.

„Bei Kastner stimmt die Qualität der Technik, und man hat einen Partner, der Bescheid weiß.“

Herbert Hönigmann

Mit starkem Partner

Beim Neustart hat Hönigmann sofort Kontakt mit dem langjährigen Partner Autobedarf Karl Kastner aufgenommen. Mit Gebietsleiter Rudolf Flatschler verbindet den niederösterreichischen Unternehmer eine langjährige Geschäftsbeziehung. „Wir arbeiten eigentlich schon ewig zusammen“, bringt es Flatschler auf den Punkt.

Neben dieser Vertrauensbasis ist für den Autohaus-Chef noch eines besonders wichtig: „Es hilft mir nichts, wenn einer zwar ein breites Sortiment hat, aber mir keinen Service bietet.“ Wenn zum Beispiel einmal eine Hebebühne streike, zeige sich die

wahre Qualität der Partnerschaft mit Kastner. Da stimme die Qualität der technischen Einrichtungen, man habe einen Partner, der Bescheid weiß – und auch, was das Preisliche anbetreffe, „sind wir noch immer zusammengekommen“, sagt Hönigmann zufrieden.

Von der Planung bis zur Umsetzung

Kein Wunder also, dass Gebietsleiter Flatschler auch für den neuen Standort erster Ansprechpartner für Hönigmann war. Beginnend von der Planung bis hin zur Umsetzung wurde das Autohaus, das 2 Jahre stillgestanden war, von Grund auf neu ausgestattet: „Eine Prüfstraße aus der Beissbarth-TL-Serie haben wir ebenso geliefert wie Ravaglioli-Hebebühnen für die Werkstatt und einen Kastner-Lift für die LNfz-Werkstatt“, zählt Flatschler auf und betont, dass auch bei der Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Unternehmer Beratungsqualität gefragt sei.

Zufrieden mit dem Start

Hönigmann ist mit dem Neustart seines blitzsauberen Autohauses in Neunkirchen durchaus zufrieden, man habe im 1. Volljahr dort knapp 300 Neu- und Gebrauchtwagen verkauft; bei den Neuwagen sind beide Marken in etwa gleich stark. „In der Werkstatt merken wir halt, dass die Laufkundschaft des alten Betriebes am Standort weg war“, erzählt Hönigmann, der seine Ziele für den Start in Neunkirchen insgesamt erfüllt sieht. • (KAT)