



Auto Knoll-Geschäftsführerin Eveline Knoll-Kurzmann und Fritz Knoll sen. mit Shell-Vertriebsleiter Ing. Gernot Wendl (Haberkorn)



Mit den Marken Hyundai, Mitsubishi, Seat und Suzuki an zwei Standorten: Langenwang (ganz oben) und Kapfenberg (oben)

40 Jahre, 4 Marken: ein Öl

Im Jubiläumsjahr feiert Auto Knoll nicht nur das 40-jährige Bestehen des Betriebes, sondern auch die ebenso lange Partnerschaft mit Schmierstoff-Lieferant Shell.



Das Shell Helix Ultra ECT C2/C3 0W-30 deckt neben den vier Automarken von Autohaus Knoll noch zahlreiche weitere Marken ab

Das Autohaus Knoll mit Betrieben in Langenwang und Kapfenberg ist so etwas wie ein Pionier des Mehrmarkenvertriebs. Mitsubishi und Suzuki hat man in den 1980ern aufgebaut. Dabei waren die beiden Marken auch die Pioniere im Allrad-Segment. „Das ist in unserer gebirgigen Gegend sehr wichtig, wir waren immer als 4x4-Zentrum bekannt“, erklärt Geschäftsführerin Eveline Knoll-Kurzmann. Heute sind an den beiden Standorten auch Seat (seit 1994) und in Langenwang Hyundai (seit 2004) vertreten. „Durch die familiäre Atmosphäre im Autohaus, durch die kompetente Beratung sowie die optimale Betreuung auch nach dem Kauf sind die Knoll-Kunden besonders treue Kunden und kommen immer gerne wieder“, so Knoll-Kurzmann. Loyalität erlebt die Familie Knoll von ihren Kunden und lebt sie auch mit ihren Lieferanten. „Wir sind seit der ersten Stunde Shell-Partner, und das hat sich auch nie geändert“, erklärt Knoll-Kurzmann.

Aus diesem Grund ist für Ing. Gernot Wendl, Vertriebsleiter bei Shell-Vertriebspartner Haberkorn, das Jubiläumsjahr der Familie Knoll so wichtig. „Firmengründer Fritz Knoll feiert heuer seinen 80. Geburtstag, das Unternehmen wird 40 Jahre alt und der Standort in Kapfenberg wurde vor 20 Jahren eröffnet“, so Wendl, der stolz ist, dass auch Shell und seit fast zehn Jahren Haberkorn fixer Bestandteil dieser Erfolgsgeschichte sind.

Persönliche und familiäre Betreuung

Der Erfolg ist vor allem auf die persönliche und familiäre Betreuung der Kunden zurückzuführen. Das

wird von der Familie vorgelebt und von den Mitarbeitern konsequent und überzeugend fortgesetzt.

Jemand aus der Familie ist immer präsent: Eveline Knoll-Kurzmann leitet das Stammhaus in Langenwang, ihr Bruder Fritz Knoll junior den neueren Betrieb in Kapfenberg, selbst der Senior ist noch unverändert im Unternehmen präsent. Auch die nächste Generation ist im Einsatz. „Und wenn bei einer Ausstellung am Wochenende Not am Mann ist, helfen Kinder, Schwiegerkindern und Verwandte mit“, erklärt Knoll-Kurzmann stolz. Und dieses persönliche und familiäre Engagement merkt auch der Kunde. Selbst wenn es als mittelgroßes Unternehmen in der Autobranche nicht immer leicht ist. „Vier Marken mit allen Standards unter einen Hut zu bringen, ist nicht immer einfach.“

Nur zwei Produkte im Tank

Gut, dass es beim Schmiermittel einfach und effizient läuft. „Wir decken hier mit zwei Motorölen alles ab, ein Produkt für Neuwagen, eines für Gebrauchtwagen“, erklärt Wendl: „Das passt bei diesen vier Marken perfekt.“ Zudem hilft der Name Shell bei den Kunden, die Qualität steht außer Zweifel. „Die Freigabekriterien stellen die Mindestanforderungen an ein Öl dar. Der Qualität sind aber nach oben keine Grenzen gesetzt. Denn die Freigabe sagt noch nicht, wie gut das Produkt am Ende des Ölwechselintervalls ist“, erklärt Wendl.

Beim Vertrieb sind Shell und Haberkorn sehr konsequent. „Unsere Helix-Produkte gibt es nur in der Werkstatt, die finden Sie in keinen Super- oder Baumärkten und nicht einmal in einem Kfz-Fachmarkt“, so Wendl. Generell kommen wieder weniger Kunden mit mitgebrachten Schmierstoffen in den Betrieb. Bei Knoll begegnet man mitgebrachten Ölen oder Preisdiskussionen mit geschultem Personal. „Bei uns werden nicht nur Kundendienstberater und Mechaniker, sondern auch das nicht technische Personal von Shell und Haberkorn geschult“, berichtet Knoll-Kurzmann. „Zusammengefasst: Wir wurden und werden von Haberkorn und Shell beim wichtigen Produkt Öl bestens betreut.“ • (GEW)