

# Alpenrepublik als Hoffungsgebiet

Die auf Dealer-Management-Systeme für inhabergeführte Mehrmarken-Autohäuser spezialisierte Loco-Soft wittert in Österreich Morgenluft.



Loco-Soft-Geschäftsführer Ralf Koke

Zum Einstieg in der Alpenrepublik ist es Geschäftsführer Ralf Koke noch vor Installation eines heimischen Außendienstmitarbeiters gelungen, vier Opel-Händler für die Nutzung von Loco-Soft zu gewinnen. Es handelt sich um Loferer (Walchsee), Neuhauser (Gröding), Lang (Schwarzenberg) und Schweiger (Pettenbach).

Laut Koke ist die Bestellung eines Österreich-Repräsentanten kurz vor dem Abschluss. Der Sitz der Österreich-Tochter befindet sich in Salzburg (Reichenhaller Straße 6-8).

Potenzial für die Partnersuche wird vor allem im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen



## Langsam, aber sicher

Koke will das Geschäft in Österreich keineswegs hektisch angehen. Er setzt auf Ehrlichkeit und Fairness. Kampfpreise sind, wie er im Gespräch mit AUTO & Wirtschaft unterstrich, seine Sache nicht. Als USP betrachtet er die Tatsache, dass Loco-Soft eine Monatsgebühr verrechnet, die die gesamte Software einschließlich Installation und Wartung umfasst. Die Implantation der jeweiligen Importeursdaten ist in Gang. Österreich wurde als Zielgebiet für die Expansion des DMS-Anbieters wegen der geografischen Nähe und geringen Sprachprobleme ausgewählt. Allerdings: Die beiden Länder unterscheiden sich bekanntlich durch dieselbe Sprache! (LHO)

# Option für mehr Ertrag

Der steirische Karosserie- und Lackierermeister Werner Eibegger bringt mithilfe von Ferdinand Sailer die italienische Autolackmarke Lechler ins Land.

Als „letzte Option für ein leistbares Reparaturlacksystem“ bezeichnen die Freunde Eibegger und Sailer den Import von Lechler-Lacke. Beide kennen sich aus R-M-Zeiten. Sailer ist inzwischen „Pensionist“ und berät seinen Freund Eibegger jedoch in allen marktrelevanten Belangen.

Für das wasserbasierte Reparaturlacksystem „Hydrofan“ sieht Eibegger insbesondere in kleineren Karosserie- und Lackierbetriebseinheiten eine leistbare Alternative zu tradierten Anbietern. Die Kundenbetreuung für Lechler-Lacke haben ehemalige Außendienstleute der früheren und inzwischen aufgelösten R-M-Autolackvertriebsfirma des Ferdinand Sailer übernommen. Damit sieht sich Eibegger, der in seinem Betrieb in St. Peter ob Judenburg Vertrieb, Lager und Schulung für Lechler abwickelt, in einer kompetenten Form zur Kundenpflege gerüstet. Lackprofi Sailer impft Eibegger

das nötige Selbstbewusstsein, ist es für ihn doch die „letzte Option für ein leistbares und daher wettbewerbsfähiges“ Reparaturlacksystem. Eibegger hätte eigenen Ausführungen zufolge „nie R-M gegen Lechler“ getauscht, wäre er in der mehrwöchigen Testphase „nicht vom Gegenteil“ überzeugt worden. „Die Lacke werden in erstklassiger Qualität und auf dem letzten Stand der Technologie zu einem vernünftigen Preisniveau angeboten.“



Werner Eibegger und Ferdinand Sailer verständigen auf neuen Pfaden

## Erste Anwender

Josef Trummer vom gleichnamigen Autohaus im oststeirischen Wolfsberg im Schwarzautal mit den Marken Fiat und Peugeot hat zu R-M „aus Preisvorteilsgründen“ alternativ Lechler dazugenommen und ist ebenso zufrieden wie der Ebberichsdorfer Mitsubishi-Partner Bernhard Brunner, den die Vorführung überzeugt hat.

Zug um Zug wollen der Lackierermeister und sein „Pensionist“ in ganz Österreich Kunden für Lechler-Autolacke gewinnen. ● (LUS)