



MOBILITY

EINE FAMILIE, ZWEI STANDORTE, ZWÖLF MARKEN

Die Emil-Frey-Betriebe in Basel Dreispitz und Münchenstein stellen sich neu auf





Die beiden Emil-Frey-Betriebe Basel Dreispitz und Münchenstein gehen gemeinsam in die Zukunft. Mit Steven Schenk als Geschäftsführer beider Betriebe und Özgür Tango als neuem Filialleiter von Emil Frey Basel Dreispitz stellt der Autohändler die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft.

Interviewpartner: Steven Schenk und Özgür Tango
Autorin: Isabelle Riederer

PRESTIGE Business: Herr Schenk, Ihre Standorte in Basel Dreispitz und Münchenstein werden nun zusammengeführt. Was heisst das konkret?

Steven Schenk: Bisher hatten wir in Basel zwei Emil-Frey-Betriebe, die komplett voneinander getrennt waren, mit je einem Geschäftsführer. Der Betrieb in Münchenstein vertritt Jaguar und Land Rover, Bentley, Ford und Ford Nutzfahrzeuge, der Betrieb in Basel Dreispitz vertritt die Marken Toyota, Opel, Lexus, Subaru, Suzuki, Kia, Jeep und Mitsubishi. Diese Unabhängigkeit entspricht auch der Philosophie der Emil Frey Gruppe, die zwar ihr Netz über fast ganz Europa verteilt hat, aber dennoch sehr viel Wert darauf legt, dass die einzelnen Händler selbstständig, kundennah und autonom agieren können. Um sich aber fit für die Zukunft zu machen, haben wir beschlossen, die beiden Betriebe in Basel zusammenzuführen, um verstärkt Synergien nutzen zu können und für unsere Kunden in allen Bedürfnissen der Automobilität der umfassende und kompetente Fachbetrieb zu sein.

Gibt es im Kontext der Zusammenführung personelle Veränderungen?

Steven Schenk: Ich freue mich sehr, dass wir mit unserem langjährigen und sehr erfahrenen Aftersales-Leiter aus der Filiale Münchenstein, Özgür Tango, für die Filiale Basel Dreispitz einen kompetenten Filialleiter gefunden haben.

Können Sie ein Beispiel für die Nutzung von Synergien nennen?

Steven Schenk: Die Automobilbranche steht unter enormem Druck. Durch die Elektrifizierung und den Mobilitätswandel fallen uns in den Werkstätten wichtige Umsatzmöglichkeiten weg. Ein Elektro-

fahrzeug bringt noch knapp einen Drittel der Wertschöpfung, hinzu kommen die Agenturmodelle, die von den einzelnen Herstellern in den kommenden Jahren Einzug halten, wodurch wir weniger Margen generieren können. Deshalb müssen auch wir uns für die Zukunft neu aufstellen und Kosten optimieren. Ein wichtiger Synergieeffekt ergibt sich insbesondere in der Kommunikation und im Auftritt. Mit Emil Frey sind wir eine Familie mit zwei Standorten und zwölf Marken. Wir sind ein Fachmannbetrieb mit einer stattlichen Grösse, einfach an zwei Standorten, aber mit einer sehr hohen Kompetenz.

Özgür Tango: Die Zusammenführung ermöglicht es uns, unsere Stärken besser auszuspielen und dort, wo es Sinn macht, Arbeiten zusammenzuführen. Jede Filiale hat ihre Stärken und Kompetenzbereiche. Es macht schlichtweg mehr Sinn, diese Bereiche in der jeweiligen Filiale zu stärken und zu optimieren. Das beginnt bei der Nutzung der Platzverhältnisse und führt über die Optimierung von Prozessen bis zu bestimmten Bereichen wie Karosserie und Malerarbeiten. Wir haben hier in Basel Dreispitz einen eigenen Karosserie- und Lackierbereich, Münchenstein hat keinen. Durch die Zusammenführung kann dieser nun viel besser genutzt und aktiver eingebunden werden.

Können Sie uns einen Überblick über die Entwicklung der einzelnen Marken in der Emil Frey Gruppe geben?

Steven Schenk: Kia hat sich in den letzten Jahren massiv entwickelt und zählt bei uns zu den Highlights. Der Kia EV6 war letztes Jahr Auto des Jahres und auch dieses Jahr wird Kia einiges bieten. Ein wichtiges Thema bei der Emil Frey Gruppe sind die neuen chinesischen Marken, die in den kommenden Jahren nach

Europa und in die Schweiz kommen werden. Emil Frey importiert mit den beiden Marken Wey und Ora von Great Wall zwei sehr innovative Elektro-Marken. Wey ist im oberen Segment angesiedelt und Ora wird das untere Segment aufmischen. Toyota ist innerhalb von zwei bis drei Jahren zum Topseller mutiert, Ford und Opel bieten tolle Nutzfahrzeuglösungen an und die neue Strategie von Jaguar und Land Rover rückt die Marken näher an ihre englischen Kollegen wie Bentley heran.

Stört es die grossen etablierten Hersteller nicht, dass die Emil Frey Gruppe den Vertrieb von Great Wall übernommen hat?

Steven Schenk: Vorerst werden die Marken in Deutschland aufgebaut. Natürlich gibt es Diskussionen mit unseren Lieferanten, doch durch die Veränderungen hin zu den Agenturmodellen sind die Hersteller künftig verpflichtet, die Kosten selbst zu tragen. Früher mussten die Händler alles bezahlen, insbesondere was die Corporate Identity betrifft. Das fällt mit dem Agenturmodell weg. Dadurch ergibt sich eine andere Betrachtungsweise und für uns entsteht die Möglichkeit, mit anderen Marken zu arbeiten. Für die Kund*innen ändert sich durch das Agenturmodell nichts, sie werden auch künftig ihre kompetenten Ansprechpartner haben. Bei unseren Marken ist in den nächsten zwei Jahren noch keine Umstellung auf ein Agenturmodell vorgesehen. Die wirklich grosse Veränderung ist die Elektrifizierung – das ist sicher auch die grösste Veränderung für die Kund*innen.



Ein wichtiger Geschäftsbereich für viele Händler ist das Thema Flotte. Wie decken Sie diesen Bereich ab?

Özgür Tango: Durch unsere zwölf Marken haben wir den Vorteil, dass wir Flottenkunden eine sehr breite Marken- und Modellpalette anbieten können. Hinzu kommen unsere Flotten-Experten, die sehr viel Erfahrung haben und kompetent beraten können. Gerade das Thema Elektro wirft bei den Firmenkunden viele Fragen auf.

Wie beurteilen Sie die Herausforderungen der Elektromobilität im direkten Zusammenhang mit Ihren Marken?

Özgür Tango: Eine grosse Herausforderung durch die Elektrifizierung ist auch die Ausbildung der Mitarbeitenden, insbesondere von Mitarbeitenden ab 50 Jahren. Das sind Top-Techniker, die noch lange nicht in Rente gehen, und es ist enorm wichtig, dass auch sie im Bereich Elektromobilität auf den neusten Stand gebracht werden. Das betrifft aber nicht nur die Weiterbildung im Bereich Elektromobilität, sondern auch im Bereich Digitalisierung. Die modernen Autos von heute weisen einen enorm hohen Digitalisierungsgrad auf und es ist essenziell, dass alle unsere Techniker und Mechaniker in der Lage sind, auch bei diesen Fahrzeugen Service- und Reparaturarbeiten durchzuführen. Hinzu kommt, dass die «alte» Mechanikergarde alles selbst machen konnte, heute sind sie abhängig von Herstellern und benötigen Zugänge zu Daten und Software.

Steven Schenk: Eine weitere wichtige Herausforderung ist die Ungewissheit, wohin es in Zukunft gehen wird – insbesondere in Anbetracht der Energiekrise. Fakt ist, dass die Stadt Basel ab 2035 CO₂-frei sein will, dementsprechend werden Elektromodelle ein Muss sein, wenn man in der Stadt noch mit einem Fahrzeug unterwegs sein will. Doch was ist bis dahin? Lohnt sich jetzt der Kauf eines Elektroautos oder sollte man doch lieber noch auf einen Verbrenner setzen?

Dafür gibt es ja die Möglichkeit, ein Fahrzeug zu leasen, oder?

Steven Schenk: Richtig! Da niemand genau weiss, wie es weitergeht, lohnt sich ein Fahrzeug-Leasing im Moment besonders. Nehmen wir an, Sie kaufen jetzt ein Elektroauto, das in

fünf Jahren keiner mehr will. Mit einem Leasing hat der Kunde die Möglichkeit, das Fahrzeug nach fünf Jahren zurückzugeben, und muss sich nicht darum kümmern, ob das Fahrzeug noch jemand will oder nicht. Das Gleiche gilt für einen klassischen Verbrenner. Diese Flexibilität mit einem Leasing ist aktuell sicher die beste Lösung und auch die Rechtfertigung für einen Unternehmer, wenn er ein Auto oder eine neue Flotte braucht.

Dennoch gilt das Leasing oft als «schlechtere» Finanzierungsoption. Warum?

Steven Schenk: Zu Unrecht! Das Auto-Leasing ist nichts anderes als die Miete eines Fahrzeugs inklusive der Kosten für das Leid, das man dem Fahrzeug zufügt, in Form von Alter, Kilometer und Schäden. Fakt ist: Kaum steigt man in ein neues Auto ein und dreht den Zündschlüssel, verliert das Auto an Wert, dennoch bleibt die Leasing-Rate gleich, was über die Leasing-Laufzeit gerechnet ein Vorteil ist. Zu Beginn ist der Verlust zwar höher, doch über die Leasing-Laufzeit gleicht sich das dann wieder aus. Wenn man das Leasing-Fahrzeug nun vor Ablauf der Leasing-Frist zurückgeben möchte, muss man den Ausgleich natürlich bezahlen. Die Kosten sind immer gleich, weil es immer das gleiche Auto ist. Einzig der Zins kommt dazu, das sind aktuell bei unseren Marken zwischen 1.9 und 4.9 Prozent pro Jahr.

Welches Fahrzeug würden Sie heute einem Kunden empfehlen?

Steven Schenk: Das ist von Kunde zu Kunde unterschiedlich und bedarf einer kompetenten Beratung. Eine Bedürfnisanalyse ist in jedem Fall unerlässlich, um genau herauszufinden, wofür das Auto gebraucht wird. Dadurch kann auch festgestellt werden, welches Antriebskonzept am meisten Sinn macht. Insbesondere bei Elektrofahrzeugen ist eine gute Beratung das A und O, denn hier geht es nicht nur um das Modell selbst, sondern auch um die Analyse der Lademöglichkeiten.



Immer wieder fällt der Begriff «TCO». Können Sie uns diesen Zusammenhang in Bezug auf den Verkaufspreis näherbringen?

Steven Schenk: Der TCO-Wert als «total cost of ownership» spielt vor allem im Flottenbereich eine wichtige Rolle und ist eigentlich nichts anderes als der ehrlichste Wert, den man haben kann. Er beinhaltet alle Kosten, die über die Nutzungszeit anfallen – von der Autobahnvignette über die Benzin- oder Stromkosten bis hin zu Servicearbeiten. Alles wird zusammengezählt und anschliessend durch die gefahrenen Kilometer geteilt. Dadurch weiss man, was genau das Fahrzeug pro Kilometer gekostet hat beziehungsweise kosten wird. Vergleicht man den TCO-Wert eines Elektrofahrzeugs mit dem eines Verbrenners, ist der des E-Autos meistens kleiner, auch wenn die Anschaffungskosten zu Beginn oft höher waren als bei einem Verbrenner.

Eine wichtige Rolle spielt auch das Thema Nachhaltigkeit. Wie geht die Emil Frey Gruppe damit um?

Steven Schenk: Als Grossbetrieb sind wir bereits seit vielen Jahren nachhaltig unterwegs. Wir sind ein ISO-zertifizierter Betrieb und die Themen Arbeitssicherheit und Umwelt haben für uns seit jeher eine hohe Priorität. Wir unternehmen alles, um unseren CO₂-Fussabdruck so gering wie möglich zu halten. Ganz wichtig ist für uns in diesem Zusammenhang aber, dass wir auch unsere Kunden kompetent beraten, damit sie einen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit leisten. Das können kleine Dinge sein, zum Beispiel die leichte Erhöhung des Reifendrucks, aber auch grössere wie der Umstieg auf Elektromobilität. ■

www.emilfrey.ch



Steven Schenk, Geschäftsführer Emil Frey AG beider Basel (links) und Özgür Tango, Filialleiter Emil Frey Basel Dreispitz.





ÖZGÜR TANGO, FILIALLEITER EMIL FREY AG BASEL-DREISPITZ

Im August 2022 hat Özgür Tango die Leitung der Filiale Emil Frey AG in Basel-Dreispietz übernommen. Zuvor war er Leiter Werkstatt und Leiter Aftersales der Emil Frey AG Münchenstein, sowie stellvertretender Geschäftsführer der Emil Frey AG Münchenstein. Der gelernte Automobilmechaniker ist ein ausgewiesener Branchenkenner und bringt über 20 Jahre Erfahrung mit sich. Nebenberuflich ist er Experte LAP QV beim AGVS Basel.