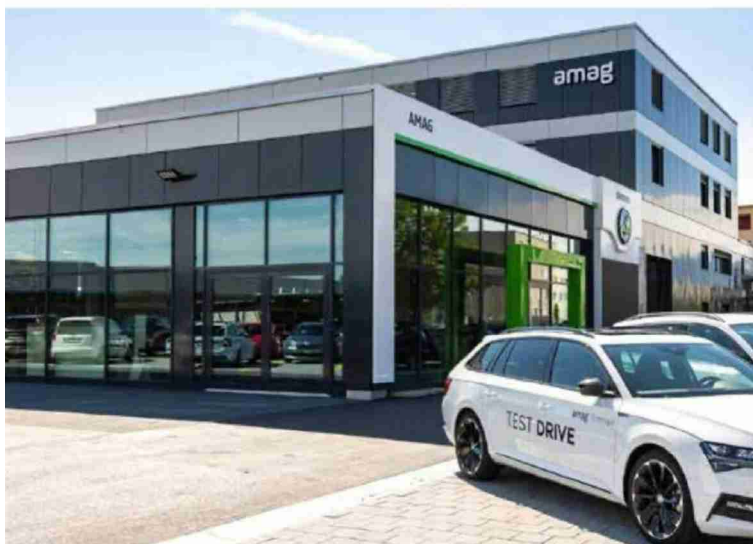




Das Auto der Schweizer



Der Skoda Octavia ist seit Jahren das meistverkaufte Auto der Schweiz. Dafür gibt's gute Gründe. Hinter dem Erfolg stecken ein einzigartiges Preis-Leistungs-Verhältnis sowie viel Herzblut. Letzteres war am Anfang nötig. Denn der Aufstieg in unserem Land, der vor rund einem Vierteljahrhundert begann, war steinig ...

«Ich suchte einen Job als Automech. Irgend-einen. Ich hatte damals vor allem Musik im Kopf», erinnert sich AMAG Emmen-Geschäftsführer Lukas Zihlmann. «Ich klaperte in Luzern eine Garage nach der anderen ab – vergeblich. Schliesslich kriegte ich in einer Skoda-Garage an der Maihofstrasse eine Chance.» Skoda hatte damals einen schlechten Ruf – Jahrzehnte kommunistischer Planwirtschaft hatten eine der ältesten Automarken der Welt fast ruiniert. Geschäftsführer Thomas Zürcher jedoch glaubte an Skoda. «Weil er wusste, wie stolz

die Arbeiter in Tschechien auf ihre Marke waren, und weil es klare Anzeichen gab, dass es aufwärts gehen würde: Die Konzernleitung hatte einige kluge unternehmerische Entscheidungen getroffen. Ich liess mich von Thomas' Begeisterung anstecken und habe das nie bereut.» Mit dem Octavia begann 1996 der Aufstieg der Marke. Warum ist Skoda in unserem Land so erfolgreich?

«Skoda ist wie für uns Schweizer gemacht», bringt es Lukas Zihlmann auf den Punkt. «Wir sind bodenständig und prüfen ganz genau, was wir für unser Geld kriegen.» Denn das Preis-Leistungs-Verhältnis ist unschlagbar. Das Platzangebot ebenso. Und man hat bei Skoda an alles gedacht: Im Kofferraum gibt es einen Haken für Einkaufstaschen, in der Seitentüre Platz für einen Schirm. Verstaubt man den Schirm nass, läuft das Wasser ausserhalb des Interieurs ab. Der Eiskratzer steckt im Tankdeckel, dient auch als Lupe und als Profiltiefen-Skala für Kontrollmessungen der Pneu's – einfach praktisch oder «simply clever», wie der Skoda-Slogan lautet. «Wieso also soll ich 20'000 Franken mehr ausgeben, wenn ich dasselbe bei Skoda zu einem günstigeren Preis haben kann?» Das Design ist zurückhaltend, besticht auf den zweiten Blick. Und man punktet durch technische Innovation ...

Zur Modellpalette zählt etwa der kompaktrassige Fabia, der City-SUV Kamiq und seit Kurzem der vollelektrische SUV Enyaq iV mit umweltfreundlichen Materialien, Schnellladefunktion und einer Reichweite von über 520 km – ein attraktives Paket. Skodas verkaufen sich also fast von alleine? «Ganz klar nein», so Lukas Zihlmann. «Die Kunden sind besser informiert als früher und kommen mit klaren Vorstellungen zu uns in die AMAG nach Emmen.» Deshalb ist die Beratung nicht weniger wichtig – im Gegenteil. «Wir wollen nicht einfach ein Auto «vertschutten», sondern eine Beziehung zum Kunden knüpfen. Diese startet, wenn er zum ersten Mal über die Schwelle tritt – wir begrüssen ihn herzlich. Alles andere baut darauf auf. Wir klopfen mit ihm seine Bedürfnisse ab, hinterfragen auch fixe Vorstellungen. Der Kunde spürt so, dass wir ihn ernst nehmen. Es entsteht Vertrauen.» Die Nähe zu den Kunden ist gross bei der AMAG Emmen, die Beziehungen bestehen zum Teil seit Jahrzehnten.

«Am Anfang kamen Kollegen. Und Kollegen von Kollegen. Es ist damals ein Wir-Gefühl entstanden, das bis heute anhält – ein Betrieb mit starker Eigenständigkeit und starkem Charakter.» Doch wie lässt sich das als Teil des AMAG-Konzerns überhaupt leben? Ist man da nicht einfach ein Rädchen in



Best of Kanton Luzern
4614 Hägendorf
062 210 10 50
swiss-portrait.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Spezial- und Hobbyzeitschriften
Auflage: 24'000
Erscheinungsweise: jährlich

Seite: 64
Fläche: 94'000 mm²

Auftrag: 641036
Themen-Nr.: 641.036

Referenz: 82939747
Ausschnitt Seite: 2/2

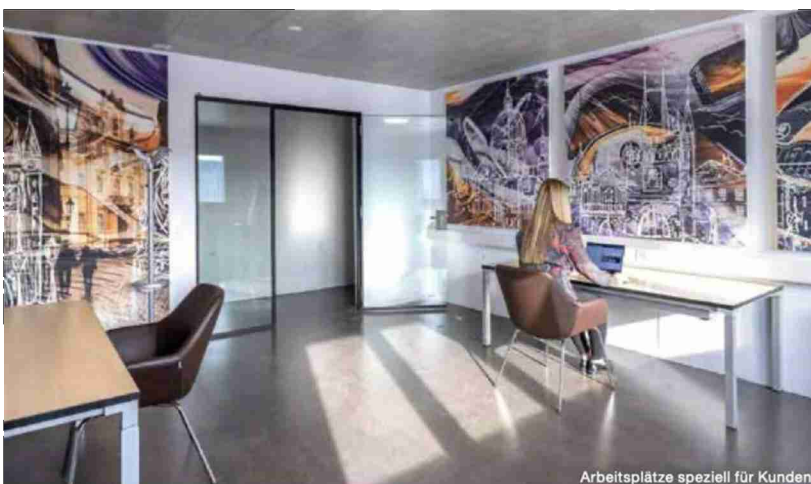


einer Maschine? «Überhaupt nicht. Die AMAG funktioniert darum so gut, weil sie die Strukturen den Bedürfnissen der Menschen angepasst hat und nicht umgekehrt. Dank diesen Strukturen kann das Wir-Gefühl auch in einem Betrieb wie dem unseren mit 30 Mitarbeitenden gelebt werden.» Die AMAG unterstützte die Emmener auch bei einem Bauprojekt – die Garage war in die Jahre gekommen, ein Umbau war dringend nötig. Er wurde im Juli 2021 vollendet.

Lukas Zihlmann ist stolz, aber auch etwas traurig – sein Mentor Thomas Zürcher erlebte den Neustart nicht mehr. Er ist kurz nach seiner Pensionierung tödlich verunglückt. «Er wäre begeistert gewesen.»

Denn das neue Areal kann sich sehen lassen: ein grosszügiger, lichtdurchfluteter Showroom mit allen Skoda-Modellen und einer gemütlichen Lounge-Ecke zum Flanieren. Eine Werkstatt mit allen Schikanen

und grosszügigen Einrichtungen für das Personal. Jeden Morgen geht Lukas Zihlmann durch die verschiedenen Räume und ist am glücklichsten, wenn es so richtig «riecht». Und das Tüpfelchen auf dem I im Neubau sind drei Büros im Obergeschoss mit je zwei Arbeitsplätzen. Die sind für die Kunden – wenn sie ihr Auto in den Service bringen und die Wartezeit sinnvoll nutzen wollen. Man denkt bei der AMAG Emmen wirklich an alles. Halt wie beim Skoda-Motto «simply clever» ...



Arbeitsplätze speziell für Kunden



AMAG Automobil und Motoren AG
AMAG Emmen

Mooshüslistrasse 32, 6032 Emmen

Telefon +41 41 269 10 69

E-Mail info.emmen@amag.ch

 www.emmen.amag.ch