ABT AUTOMOBILE AG

GRÖSSTER BMW-SHOWROOM DER NORDWESTSCHWEIZ

Die Abt Automobile AG zählt zu den wichtigsten BMW- und MINI-Händlern in der Nordwestschweiz. Seit über 30 Jahren verdindet das Familienunternehmen bayrische Fahrfreude mit Schweizer Werten und Gastfreundschaft. Thomas Keller, CEO Abt Automobile AG, in Interview.

INTERVIEW MIT THOMAS KELLER VON ISABELLE RIEDERER

GESCHÄFTSFÜHRER*IN BASEL: Herr Keller, die Abt Automobile AG blickt auf eine über 30-jährige Unternehmensgeschichte zurück. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Thomas Keller: Es ist eine Mischung aus konsequenter Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer Kund*innen, eine zunehmende Fokussierung auf die Marken BMW und MINI und eine starke lokale Verankerung. Wir sind ein regionales Unternehmen und wir kennen unsere Kundschaft. Der persönliche Kontakt zu unseren Kund*innen ist uns enorm wichtig. Wir wollen, dass die Nordwestschweizer*innen wissen, dass die Abt Automobile AG ihr erster Ansprechpartner rund um die Marken BMW und MINI ist. Zudem engagiere ich mich im Business Club Farnsburg und in der Wirtschaftskammer Baselland, arbeite seit 25 Jahren mit der Marke BMW, bin seit 15 Jahren im BMW-Händlervorstand und dementsprechend auch mit anderen BMW-Händlern sehr gut vernetzt.

Sie betreiben drei Standorte, darunter den grössten BMW-Standort in der Nordwestschweiz in Muttenz. Zudem haben Sie in den letzten Jahren viel in die Infrastruktur investiert und die Abt Automobile AG bereit für die Zukunft gemacht. Können Sie uns mehr darüber erzählen?

Es ist für uns sehr wichtig, dass wir stets in die besten Technologien und Werkzeuge investieren, um unsere Kund*innen professionell zu bedienen. Auch unser 1 600 Quadratmeter grosser BMW-Showroom in Muttenz ist auf dem neuesten Stand der Technologie und bietet durch seine Grösse die Möglichkeit, unserer Kundschaft eine möglichst breite Palette an Modellen und Ausstattungen zeigen zu können. Am wichtigsten sind aber unsere Mitarbeitenden. Wir haben in den letzten vier Jahren sehr viel in die Aus- und Weiterbildung bestehender Mitarbeitenden investiert sowie auch neue Mitarbeitende eingestellt. Wir haben mittlerweile rund 120 Mitarbeitende, die uns sehr wichtig sind und für die wir auch eine Verantwortung tragen.

Die Automobilbranche befindet sich in der grössten Transformation ihrer Geschichte. Wie geht die Abt Automobile AG damit um?

Es ist eine sehr grosse Herausforderung. Einerseits braucht es weitere Investitionen in die Elektrifizierung und in den Ausbau neuer Dienstleistungsangebote. Unser Rezept ist aber einfach: nie zurückschauen! Wir blicken immer nach vorne, erkennen Chancen und gehen respektvoll und besonnen mit bevorstehenden Risiken um.

Wie sieht die Zukunft der Abt Automobile AG aus?

Wir werden weiterhin als stärkster BMW-Partner der Nordwestschweiz für unsere Kund*innen da sein, ihnen mit unserer Erfahrung zur Seite stehen und sie stets gut und zuvorkommend bedienen. Natürlich sind wir auch gefordert, mit der nötigen Umsicht die richtigen Entscheidungen für die nächsten drei bis fünf Jahre zu treffen, ob das im Bereich Elektrifizierung, Ausbildung von Mitarbeitenden oder Investitionen in die Infrastruktur ist.

Apropos Zukunft, die Garage Hollenstein, ebenfalls eine BMW-Vertretung, wurde von einer französischen Handelsgruppe übernommen. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

Die starken Veränderungen im Automobilsektor betreffen auch den Handel. Es findet in ganz Europa eine Konsolidierung auf Händlerstufe statt. Internationale Gruppe versuchen zunehmend in der Schweiz Fuss zu fassen, darunter auch die schwedische Hedin-Gruppe und Pappas aus Salzburg. Ob diese Internationalisierung mittelfristig erfolgreich sein wird und starke, regionale Händler wie die Abt Automobile AG verdrängen werden, muss sich erst noch zeigen. Die Vergangenheit hat bewiesen, dass dem nicht immer so war. Wir blicken aber weiter nach vorne. Zum konkreten Fall der Übernahme der Garage Hollenstein durch die französische Hess-Gruppe kann ich nicht viel sagen, ausser dass wir mit der Familie Hollenstein einen sehr freundschaftlichen und respektvollen Umgang pflegen. Auch wenn wir Mitbewerber waren, respektierten wir uns sehr, und ich wünsche der ganzen Familie für ihre Zukunft nur das Beste. Zudem sehen wir die Übernahme auch als Chance.

Welches sind die grössten Herausforderungen für Sie als Garagenbetrieb in den kommenden Jahren?

Uns ist es ein grosses Anliegen, dass wir unsere Servicequalität weiterhin auf einem sehr hohen Niveau halten können. Dafür stehen wir und dafür wollen wir auch in Zukunft stehen. Die Herausforderung diesbezüglich wird sein, wie wir das bei weiter sinkenden Margen bewerkstelligen können. Doch auch hier bin ich zuversichtlich und folge unserem Prinzip: immer nach vorne blicken!

Thomas Keller, Geschäftsführer der Abt Autmobile AG.

Die Abt Automobile AG ist ein Familienunternehmen. Welche Vorteile hat das für Ihre Kundschaft?

Mit Beat Imwinkelried haben wir einen langfristig orientierten Inhaber und umsichtigen Verwaltungsratspräsidenten. Dasselbe lässt sich über unseren Partner Emil Frey sagen, welcher ebenfalls ein Familienunternehmen mit einem sehr langfristigen Investmenthorizont ist. Das gibt uns wiederum eine grosse Stabilität und eine starke Finanzkraft.

«Die Übernahme eines Mitbewerbers durch eine französische Handelsgruppe sehen wir als Chance»

Die Abt Automobile AG hat im letzten Jahr mit einem eigenen Trämli in Basel für sehr viel Aufmerksamkeit gesorgt. Gibt es ein Update zu diesem Trämli?

Das Abt Trämli war wirklich ein toller Erfolg und wir haben sehr viele positive Reaktionen hierzu bekommen. Und ja, das Trämli hat wirklich ein Update erhalten. Wir konnten einen grossartigen Graffiti-Künstler gewinnen, der das Trämli künstlerisch neu in Szene gesetzt hat – mit einer Liebeserklärung an die Stadt Basel. ■

ABT AUTOMOBILE AG
St. Jakobs-Strasse 72 / 80
CH-4132 Muttenz
Telefon +41 (0) 61 465 51 51

Lausenerstr. 11
CH-4410 Liestal
Telefon +41 (0) 61 926 85 55

Aumattstrasse 144
CH-4153 Reinach
Telefon +41 (0) 61 715 50 00

WWW.ABTAUTOMOBILE.CH