DIE FAMILIE, DIE BEWEGT

PRÜGGER

ENERGIEGELADEN IN DIE ZUKUNFT

PRUEGGER.AT

5

TITELSTORY

Bitte recht umweltfreundlich.

9

INTERVIEW

Die Familie, die nachhaltig bewegt.

13

MITARBEITER

Prügger im Porträt.

16

SERVICE

Wie Sie in Fahrt kommen.

18

HIGHLIGHTS

2021 im Rückspiegel.

GANZ SCHÖNE VERÄNDERUNGEN

Na, haben Sie auch zwei Mal hinschauen müssen?

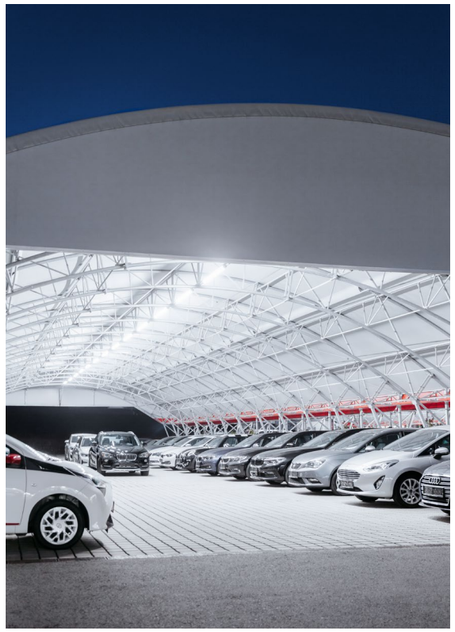
Im vergangenen Jahr haben wir nicht nur versucht, damit zu glänzen, Ihre Autos optisch aufzufrischen. Wir haben uns auch selbst aufpoliert. Unser Logo, unsere Farben, das Magazin, das Sie gerade in den Händen halten – der Look von Prügger hat sich ganz schön verändert. Auch das Gefühl ist jetzt ein anderes: wie neu. Aber keine Sorge, wenn's um den Kern unseres Unternehmens geht, sind wir ganz die Alten geblieben. Familiär und fair. Wer bei uns einen Gebraucht- oder Neuwagen sucht, findet weiterhin echte Experten, die einen zum passenden Auto navigieren. Einige von ihnen, also einige unserer Mitarbeiter, stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe vor. Nach und nach werden Sie so auch den Rest unseres Teams kennenlernen. Bei Prügger zählt nämlich jede und jeder einzelne. Das ist auch der Grund, warum wir uns 2021 gemeinsam mit der Frage beschäftigt haben, für welche Werte wir als Unternehmen stehen möchten. Welchen Beitrag zur Gesellschaft wir leisten wollen und was wir schon heute für ein besseres Morgen tun können. Stellt sich raus: viel. Denn wir unterstützen Menschen auf dem Weg zu individueller Mobilität. Das heißt eben auch – schon jetzt, aber vor allem künftig – nachhaltige Alternativen aufzuzeigen. Dass auch wir als Autohändler grüner werden müssen, ist nämlich alternativlos. In unserer Titelstory gehen wir deshalb der Frage nach, wie wir bei Prügger bewusster mit dem Thema Nachhaltigkeit umgehen können. Auch beim Gespräch mit den Firmenchefs Jakob, Lukas und Matthias war das Umweltbewusstsein in der Automobilbranche ein großes Thema. Denn eins ist uns klar: Manchmal müssen wir etwas Neues wagen. Selbst wenn wir im Herzen Gebrauchtwagenhändler bleiben.

Die Richtung stimmt: der KIA EV6.

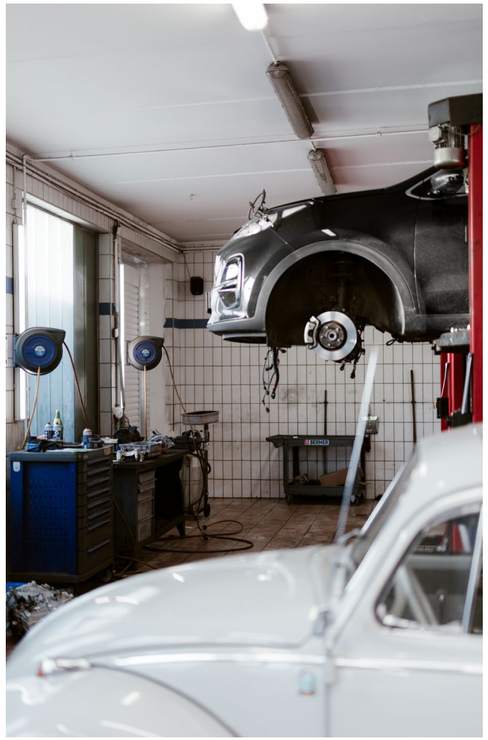
BITTE RECHT UMWELTFREUNDLICH

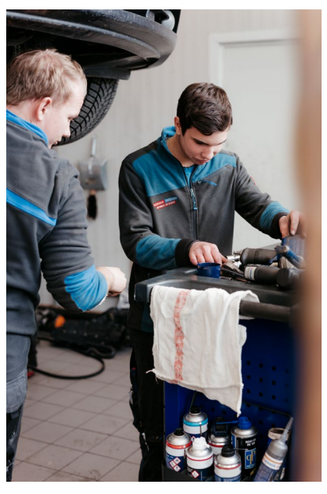
Autoverkauf und Nachhaltigkeit: Wie passt das denn zusammen?

Eigentlich ganz gut, finden wir. Wie unser Umweltbewusstsein das Unternehmen beeinflusst, wie wir Menschen auch weiterhin in ihrer Mobilität helfen können und was wir dafür künftig noch alles umsetzen möchten.



Sich etwas Gebrauchtes zu kaufen, ist nichts Neues. Dass man Secondhand aber nicht nur auf Flohmärkten, sondern überall bekommt, ist jetzt anders als früher. Und das liegt nicht zuletzt an der hohen Nachfrage. Je wichtiger das Thema Nachhaltigkeit wird, desto mehr verändert sich auch unser Konsumverhalten. Heißt: Wir kaufen oft lieber aus zweiter Hand, vor allem wenn die Ware nach wie vor erste Wahl ist. Und wenn es doch einmal etwas Neues sein darf, werfen wir das Alte nicht gleich weg. Von Autos kennen wir das schon länger. So ist ja auch Prügger vor mehr als 40 Jahren entstanden: als Gebrauchtwagenhändler. Gebrauchtwagen sind aber nur ein Teil – wenn auch ein großer – wie wir bei Prügger mit der Verantwortung, auch als Autohändler möglichst umweltbewusst zu agieren, umgehen.





Weniger als ein Fünftel unserer angebotenen Autos sind zum Beispiel Neuwagen. Ganz ohne geht es nicht. Gibt es keine neuen Autos mehr, fehlen uns nämlich irgendwann auch die Gebrauchten. Unter unseren Neuwagen befinden sich außerdem immer mehr Elektro- und Hybridautos. Das wiederum bedeutet, dass wir unseren Kunden auch umweltfreundliche Alternativen bei unseren Gebrauchtwagen anbieten können. Vor allem seit der Pandemie, wo viele die öffentlichen Verkehrsmittel meiden und lieber mit dem eigenen Auto in den Urlaub fahren möchten, steigt die Nachfrage nach Gebrauchtwagen stetig. Das merken auch wir bei Prügger. Es spricht ja auch viel für sie: Gebrauchtwagen sind günstiger und sofort verfügbar. Im Jahr 2021 wurden mehr als 871.000 gebrauchte Autos zugelassen, das ist eine Steigerung von 3,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Zum Vergleich: Im selben Zeitraum wurden „nur" 239.803 Neuwagen angemeldet. Der Trend zu Secondhand ist übrigens nicht nur in der Autoindustrie spürbar. Oder anders gesagt: Von Gebrauchtwagen zu Gebrauchtwaren ist es nicht weit.

AM ANFANG WAR DAS AUTO.

Man muss sich nur einmal Willhaben, den Online-Marktplatz, anschauen. Die Seite wird pro Monat fast zwei Milliarden Mal aufgerufen. Oder Refurbed. Der österreichische Onlinehändler kauft benutzte Smartphones und Tablets an, repariert sie und verkauft sie mit Garantie weiter. (Daher übrigens auch der Name Refurbed, also generalüberholt.) 2020 hat das Unternehmen seinen Umsatz verdreifacht – auf 100 Millionen Euro. 2021 wohl noch einmal verdoppelt. Wenn schon kein neues Modell, dann zumindest neuwertig. Das sagen sich auch viele, die zu Prügger kommen. Die hohe Qualität können wir unseren Kunden bieten, weil wir die Erfahrung und das Know-how haben. Etwa in unserer Werkstatt. Dort führen wir regelmäßige Services durch und begutachten Autos, zum Beispiel für §57a-Überprüfung („das Pickerl"). Wir reparieren auch Schäden, die ungeplant entstanden sind. Das alles trägt dazu bei, dass Kunden lange etwas von ihrem Auto haben. Gerade auch von den gebrauchten, die wir intensiv inspizieren, bevor wir sie zum Verkauf anbieten. Sieben KFZ-Techniker und fünf Lehrlinge stellen das bei uns sicher.

Apropos: Unsere Lehrlinge können nach ihrer Ausbildung bei Prügger bleiben, wenn das beide Seiten möchten. Uns freut das jedes Mal. Eine niedrige Mitarbeiterfluktuation ist schließlich auch nachhaltig.

Geht es um Gebrauchtwagen, bringen wir übrigens auch den Glanz vergangener Tage zurück. Wir reinigen Autos innen und außen, von oben bis unten. Was unser Team Autooptik dabei leistet, darf man nicht unterschätzen. Es sind nämlich nicht nur Bücher, die nach ihrem Cover beurteilt werden. Umso wichtiger ist also das Aufpolieren.

MOBILITÄT MAL ANDERS.

Uns ist klar: Umweltbewusstsein hört nicht bei Gebraucht- oder gar E-Autos auf. Es fängt dort an, selbst für ein Autohaus. Aus diesem Grund haben wir uns vor einiger Zeit auch für besondere Ersatzfahrzeuge entschieden: E-Bikes. Dafür arbeiten wir eng mit der österreichischen E-Bike-Marke Geero zusammen. Die Räder leihen wir nicht nur unseren Kunden, während sie auf das Ende einer Reparatur warten, wir verkaufen die verschiedenen Geero-Modelle auch bei uns in Hausmannstätten. Beste Beratung, Probefahrt und Qualitätschecks – die technische und optische Endkontrolle durch unsere erfahrenen Mitarbeiter – selbstverständlich inklusive. E-Bikes gehören für uns zu dem ganzheitlichen Mobilitätskonzept, das wir unseren Kunden bieten möchten, einfach dazu. Und das heißt, das Auto eben auch einmal stehen zu lassen. Zum Beispiel, wenn es eh grad bei uns in der Werkstatt steht.

Was wir bisher umsetzen, möchten wir unbedingt weiter ausbauen. Wir wollen in Zukunft noch mehr darauf achten, wie man der Umwelt was Gutes tun kann – und dabei selbst, als Kollege oder Kunde, auch eine Freude hat. Wir bei Prügger haben im vergangenen Jahr beispielsweise beschlossen, Diensthandys künftig nur mehr „refurbed" zu kaufen und bei Bedarf reparieren zu lassen. Alte Rechner, die im Zuge unserer IT-Umstellung aussortiert wurden, haben wir gemeinsam mit unserem IT-Partner Familien zur Verfügung gestellt, die sich keine neuen Computer leisten können. Andere Ideen warten noch darauf, umgesetzt zu werden. Reifen zu recyceln, um daraus Möbel herzustellen, etwa. Selbst wenn das ein Sessel wird, aus dem man gar nicht mehr aufstehen will: Wir bleiben auch weiterhin die Familie, die bewegt. Dabei geht's für uns nämlich nicht nur um die Fortbewegungsmittel, die wir anbieten. Sondern auch um Konzepte, die zum Umsteigen und Umdenken anregen.

DIE FAMILIE, DIE NACHHALTIG BEWEGT.

Die Zeiten haben sich geändert. Wir sprechen mit Firmengründer Jakob Prügger sowie seinen beiden Söhnen Matthias und Lukas, die das Unternehmen heute führen, darüber, wie das ihre eigenen Ansprüche und die der Kunden an das Autohaus verändert hat.

Wir wollen heute über Nachhaltigkeit sprechen. Herr Prügger, als Sie das Unternehmen vor über 40 Jahren gegründet haben, war das damals auch schon ein Thema?

JAKOB *Nein, überhaupt nicht. Da ist es darum gegangen, Autos einzukaufen und sie zu verkaufen, ganz einfach. Je mehr PS, desto besser.*

LUKAS *Rückblickend sehen wir aber, dass wir als Gebrauchtwarenhändler trotzdem schon immer ein bisschen nachhaltiger waren. Das hat mit unserer Philosophie zu tun: Wenn es genug gebrauchte Autos gibt, warum sollten wir zusätzlich auch noch neue Autos auf den Markt bringen? Für mich ist das sehr wichtig – dass wir in unserer Branche trotzdem einen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit leisten können.*

Sehen die anderen in der Familie das auch so: Wenn wir schon Autos verkaufen, versuchen wir das zumindest etwas nachhaltiger zu gestalten?

MATTHIAS *Bei mir hat es, ehrlich gesagt, schon ein bisschen gedauert, aber jetzt ist es angekommen. Die Gebrauchtwagen holen wir übrigens auch nicht von irgendwoher. Einen Großteil der Autos kaufen wir in Österreich, also regional. Eben weil wir auch auf lange Transportwege verzichten möchten.*

LUKAS *Man könnte die Autos nämlich günstiger, zum Beispiel in Spanien, aber dafür weniger nachhaltig besorgen. Genau das wollen wir aber nicht.*

Und wie passen da jetzt die Sportwagen dazu, die ihr auch im Sortiment habt?

JAKOB *Die Nachfrage war immer da und deshalb haben wir das gelebt. Sportwagen werden auch nicht aussterben, weil sie mit Emotionen verbunden sind: sonntags mit einem schnellem, schönen Auto ausfahren. Natürlich spricht es umwelttechnisch nicht unbedingt dafür, Sportwagen zu fahren, weil der CO_2-Ausstoß hoch ist, aber da muss ich sofort einhaken. Diese Fahrzeuge werden im Jahr vielleicht 3.000 bis 5.000 Kilometer gefahren. Und es gibt auch immer mehr Hybrid- und Elektrosportwagen – auch in unserem Sortiment.*

LUKAS *Wir verkaufen, abgesehen von diesen Hybrid- und Elektroautos, auch beinahe nur gebrauchte Sportwagen. Sie sind ein Hobby und deshalb vielleicht ein wenig anders einzuordnen. Also ein Vertreter, der 40.000 Kilometer im Jahr fährt, der soll bitte schon so ökologisch wie möglich fahren. Und was man auch sagen muss: Ihr zwei brennt für diese Produkte. Wenn du ein Unternehmen hast, brauchst du Leute, die für Dinge brennen. Bei euch beiden ist das so. Und dannist es besser, wir verkaufen sie, als andere tun es.*

Wie umweltbewusst sind denn eigentlich die Autokäufer selbst?

LUKAS *Ich hab' noch nicht das Gefühl, dass der Kunde selbst darauf schaut, was jetzt zum Beispiel den CO_2-Ausstoß von bestimmten Autos angeht. Das ist den Leuten noch nicht so bewusst.*

MATTHIAS *Da kommen im Moment noch eher die Fragen nach der Euro-Norm, also der Abgasnorm, und ob sie mit dem Auto in Zukunft noch in die Städte fahren dürfen.*

JAKOB *Die monatliche Steuer ist auch ein Thema. Aber aus Geldgründen und nicht wegen der Umwelt.*

LUKAS *Vielleicht ist es auch einfach so, dass sich die Kunden auf uns verlassen. Dass wir einen Beitrag leisten und darauf achten, was wir anbieten. Sie selbst leisten vielleicht in einem anderen Bereich ihren persönlichen Beitrag. Also es kann ja durchaus auch sein, dass sich Kunden ihre Autohändler genau danach aussuchen.*

Ihr bietet ja zum Beispiel auch E-Autos an.

JAKOB *Die Nachfrage ist auch da, hält sich aber noch in Grenzen.*

LUKAS *Für die große Masse sind E-Autos noch nicht leistbar.*

MATTHIAS *Dazu kommt, dass es noch schwer abzuschätzen ist, wie wertstabil gebrauchte E-Autos im Vergleich zu Verbrennern sind.*

Nachhaltigkeit spielt in eurem Unternehmen aber auch in anderen Bereichen eine Rolle.

LUKAS *Stimmt. Wir versuchen, uns – weg vom Produkt Auto – zukunftsfit zu machen. Ganz in unserem Sinn: Wir helfen Menschen in ihrer Mobilität. Und nicht: Wir helfen Menschen, Auto zu fahren. Deswegen experimentieren wir auch mit anderen Dingen, E-Bikes zum Beispiel. Wir überlegen dann, wie passt das bei uns zum Thema Mobilität.*

Matthias

Geschäftsführer und Mitinhaber in 2. Generation seit 2017

Wenn ihr sagt: „Wir helfen Menschen in ihrer Mobilität." Was heißt das genau?

MATTHIAS *Das bedeutet, dass wir für unsere Kunden da sind – egal was sie brauchen. Ob sie mit dem Fahrrad oder dem Auto zu uns kommen.*

LUKAS *Mobilität im Allgemeinen macht für uns ein neues Feld auf, Ideen zuzulassen, weil wir nicht so an einem Produkt hängen. Es soll weiterhin mehr kunden- anstatt profitorientiert sein. Das ist das Gleichgewicht, nach dem wir immer streben.*

Inwiefern hat euch dabei der Werteworkshop geholfen, den ihr im vergangenen Jahr als Unternehmen gemacht habt?

LUKAS *Nachhaltigkeit betrifft ja nicht nur unsere Umwelt. Das hat für uns auch etwas mit Mitarbeiterführung zu tun. Wie schaffen wir es, dass sich die Leute bei uns wohlfühlen und uns erhalten bleiben? Deshalb war der Werteworkshop wichtig, um Nachhaltigkeit auch gegenüber unseren Kollegen und Kolleginnen leben zu können. Da brauchen wir Werte, an denen wir uns als Team orientieren können und die uns allen dabei helfen, uns weiterzuentwickeln.*

Gab es dabei auch Überraschungen?

MATTHIAS *Ich glaub', wir haben uns schon an vieles gehalten, was wir jetzt niedergeschrieben haben. Nach dem Workshop verstehen unsere Mitarbeiter und auch wir besser, worum es wirklich geht und vor allem: wo wir gemeinsam hinwollen.*

LUKAS *Es ist eine Mischung zwischen Soll und Ist dabei herausgekommen. Es gibt sicher niemanden in der Firma, der die Werte schon zu 100 Prozent komplett lebt. Es gibt Leute, die sind knapp dran und sagen: War eh klar, dass das rauskommt. Und andere sind noch etwas weiter weg und müssen jetzt dorthin – da lassen wir auch nicht locker. Bei mir selbst ist das ja auch so. Ich bin noch nicht ganz am Ziel, weiß aber, was ich tun kann. Das ist für uns alle eine Chance, uns weiterzuentwickeln. Nicht nur bei uns im Unternehmen, sondern auch persönlich.*

JAKOB *Ich denke, die Möglichkeit, das Unternehmen mitzugestalten, ist für jeden einzelnen Mitarbeiter eine Bereicherung.*

Lukas

Geschäftsführer und Mitinhaber in 2. Generation seit 2017

Jakob

Firmengründer 1980

Ist euch das vielleicht auch so wichtig, weil ihr betont, ein Familienunternehmen zu sein?

MATTHIAS *Wir sagen das ja nicht nur, es ist ja wirklich so. Vom Erstkontakt, wenn der Kunde zu uns kommt, über den Verkauf zum Kundendienst – uns ist wichtig, dass der Kunde dazugehört.*

LUKAS *Das Familiäre, das geht halt nur dann, wenn du Mitarbeiter nicht nur als ihre Position siehst, sondern auch den Mensch dahinter kennenlernen willst. Bei uns hat der Mensch noch Platz. Vielleicht wollen wir deshalb auch nicht größer werden, damit wir das nicht verlieren.*

MATTHIAS *Deshalb unternehmen wir auch viel mit unseren Mitarbeitern zusammen. Ausflüge, Grillfeiern und eben Workshops.*

LUKAS *Da setzen wir aber eigentlich nur das fort, was ihr schon gemacht habt, Papa. Du warst eher für die Daten, Fakten und fürs Geschäft zuständig. Und die Mama war halt eher für die Beziehungsebene zuständig.*

JAKOB *Ich war der typische Händler und die Seele des Unternehmens war meine Gattin. Die hat das schon gut gemanagt. Die Mitarbeiter sind mit allen Wehwechen zu ihr gekommen, sie hat immer ein offenes Ohr gehabt.*

Hand aufs Herz: Wie nachhaltig kommt die Familie Prügger in der Früh in die Arbeit?

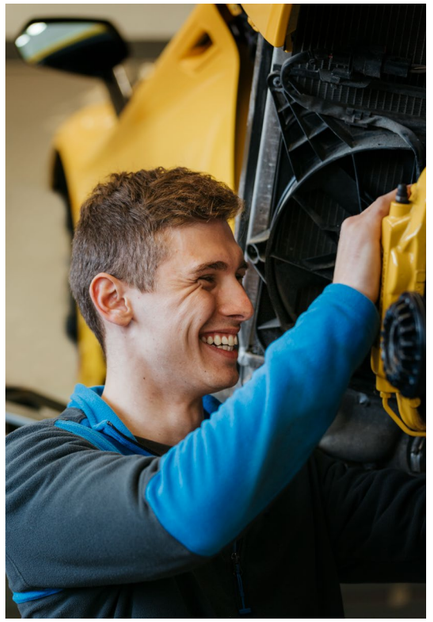
LUKAS *Ich fahr' in meiner Freizeit viel Rad, aber die Firma ist mir dafür einfach zu weit weg. Ich fahr' grundsätzlich mit den KIA-Vorführern, die wir dann verkaufen.*

MATTHIAS *Ich hab' ja einen Sportwagen daheim, aber der ist bei mir natürlich auch nicht für jeden Tag gedacht. Ich komm' wie der Lukas mit dem Auto in die Firma.*

JAKOB *Ach, ich fahr' mit allem. (lacht)*

PRÜGGER IM PORTRÄT

Bei uns stehen die Menschen im Mittelpunkt. Und hier stellen wir sie vor.



PAUL POSCH

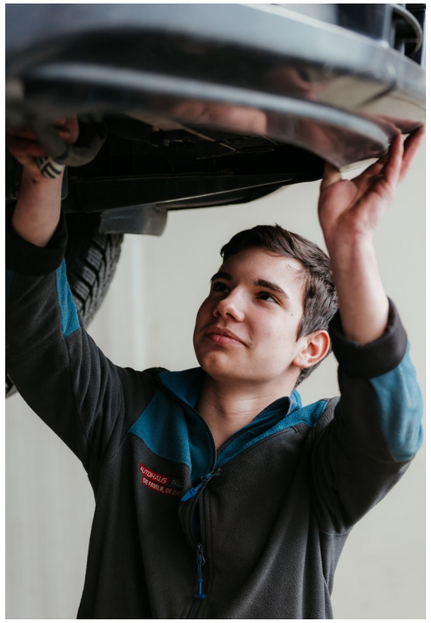
KFZ-TECHNIKER (LEHRLING)

Paul ist vor etwas mehr als einem Jahr bei Prügger in die Lehre gegangen – und seither jeden Tag wiedergekommen. Hier fühlt er sich einfach wohl. Das liegt zum einen daran, dass er seine Kollegen wirklich mag. Und andererseits an den Autos. Die liebt er sogar. Für ihn, sagt er, gäbe es einfach nichts Interessanteres. Darum ist für ihn die Ausbildung zum Kfz-Techniker und Systemelektriker ja auch so spannend. Kleinere Arbeiten, zum Beispiel Reifen umstecken und montieren, erledigt er schon selbst. Bei anderen hilft er, wo er kann. Nur als seine Kollegen letztens den Motor eines E-Autos ausgebaut haben, hat Paul noch zugeschaut. Das mache aber nix, findet er. Auch dabei kann man schließlich was lernen.

FABIAN TERTINJEK

KFZ-TECHNIKER

Als Kfz-Techniker bringt Fabian jedes Auto wieder zum Laufen. Oder besser gesagt: fahren. Genau das mag er auch so sehr an seinem Job, die Vielseitigkeit. Egal welche Reparaturen gerade anstehen, er setzt sich mit allen Problemen auseinander. Und zerlegt dafür auch mal ein Getriebe, wenn es sein muss. Besonderes Highlight sind für ihn aber die Sportwagen. „Das gibt es nicht überall, dass Lamborghini und Ferrari in der Firma stehen“, sagt er. Auch wenn sie nur zum Schauen sind. „Man ist privilegiert, wenn man sie umparken darf.“ Fabian darf aber. Kein Wunder, er ist dem Unternehmen ja auch schon seit 2015, damals noch als Lehrling, treu. Selbst sein eigenes Auto hat er bei Prügger gekauft. Sportwagen ist es aber leider noch keiner geworden.

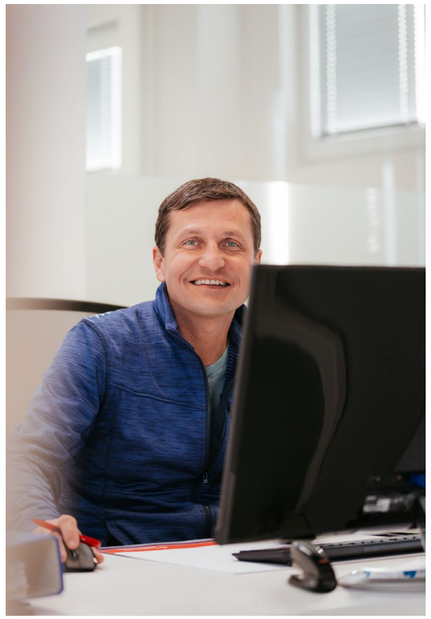


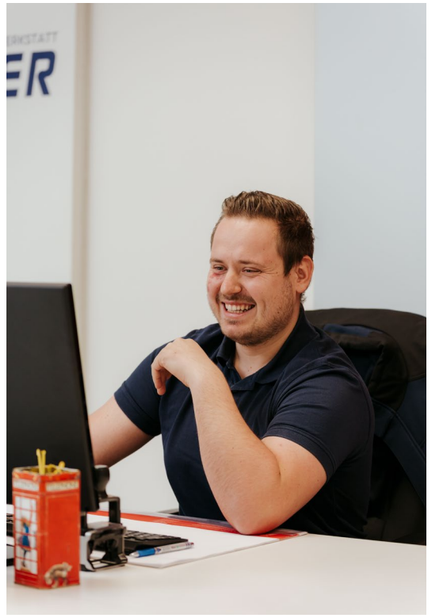
ZUMRA BEGIC *EMPFANG*

Zumra kennt eigentlich jeder – nicht nur im Unternehmen. Seit zwei Jahren bereitet sie nämlich allen Kunden einen gebührenden Empfang in Hausmannstätten. Für ihr sonniges Gemüt ist sie aber weit über die Ortsgrenzen hinaus bekannt. Kein Wunder, Zumra hat bei Prügger ihren Traumjob gefunden. Sie sagt, sie könne jeden Tag etwas anderes machen und genau das habe sie gesucht. Im Front Office leitet sie Kunden an die zuständigen Kollegen weiter, koordiniert Termine oder kümmert sich um die Abrechnung von Versicherungsschäden. Zumra ist auch die Person, von der jeder noch einmal hört, wenn alles zur Zufriedenheit erledigt worden ist. Sie schickt dann die Rechnungen raus. Trotzdem freuen sich die Kunden jedes Mal, wenn sie Zumra wiedersehen. Man kann ihr eben einfach nicht böse sein.

FRANZ SUPPAN *PROKURIST*

In den acht Jahren, die Franz jetzt schon im Unternehmen arbeitet, hat er miterlebt, wie das Team langsam gewachsen ist. Auch er selbst hat sich in der Zeit weiterentwickelt. Das aber eher schnell. Zuerst hat er, der selbst jahrelang im Kundendienst gearbeitet hat, den Kundendienst bei Prügger neu gestaltet. Er hat auch den gesamten Werkstättenbetrieb abgewickelt – von der Annahme der Fahrzeuge bis zur Ausgabe. Dann war er für den Bereich After Sales zuständig. Und seit Kurzem ist Franz auch noch Prokurist. Heißt: Da, wo er vorher schon mitgelenkt hat, übernimmt er jetzt ganz das Steuer. Klar, dass bei der Entscheidung alle Kollegen mit an Bord sind.





FLORIAN NEUMAIER *KUNDENDIENSTBERATER*

Florian kennt sich als gelernter Kfz-Techniker natürlich unglaublich gut mit Autos aus. Aber: Er kann, stellt sich raus, auch echt gut mit Menschen. Darum arbeitet er jetzt nicht mehr in der Werkstatt, sondern im Kundendienst. Dort betreut er Kunden, kümmert sich um Services und Reparaturen und wickelt zum Beispiel auch Garantiefälle ab. Manchmal macht er das alles gleichzeitig. Deswegen ist er auch der Meinung, dass man als Kundendienstberater unbedingt multitaskingfähig sein muss. Am besten man strahlt auch eine gewisse Ruhe aus, so wie er selbst. Dann macht die Arbeit nämlich besonders viel Spaß. Weil das Feedback der Kunden so gut ist. So viel Lob hat er von den Autos nie bekommen.

TEAM *KUNDENDIENST*

- *Christine Caslli*
- *Julia Krenn*
- *Zumra Begic*
- *Franz Suppan*
- *Florian Neumaier*
- *Patrick Müller*
- *Matthias Neuhold*

TEAM *WERKSTATT*

- *Katharina Gnaser*
- *Daniel Walzl*
- *Marko Tadic*
- *Christof Moser*
- *Thomas Luttenberger*
- *Martin Hackl*
- *Fabian Tertinjek*
- *Lukas Liebmann*
- *Paul Posch*
- *Thomas Bauer*
- *Vid Dujmic*

WIE SIE IN FAHRT KOMMEN

Gebrauchtwagenkauf leicht gemacht: Mit unseren ***SECHS TIPPS*** *bleibt niemand auf der Strecke.*

↘ FAHRTKOSTEN

Wer sich für den Kauf eines Autos entscheidet, möchte lange eine Freude daran haben – ohne dass es ein teures Vergnügen wird. Deshalb im Vorfeld unbedingt ein Budget festlegen. Beim Privatkauf gilt: Zwei Drittel für das Auto, ein Drittel für etwaige Reparaturen einplanen. Kauft man den Wagen beim Händler, zum Beispiel bei uns, kann man sich das sparen. Wir geben auf jeden Kauf eine Gewährleistung. Deshalb sind unsere Autos auch garantiert gut.

↘ SERVICE

Zu wissen, was man will, ist eine enorme Erleichterung. Sonst müsste man sich ja erst einmal die große Auswahl an Gebrauchtwagen anschauen, die bei Prügger stets bereitstehen. Dann lieber doch gleich ganz auf das eigene Wunschauto konzentrieren. Und für den Fall, dass doch noch etwas unklar ist, einfach fragen. Bei uns ist man nämlich immer gut beraten.

↘ MARKENWARE

Für welchen Hersteller man sich entscheidet, ist zum großen Teil Geschmackssache. Es kommt aber auch drauf an, was man sich vom Auto erhofft. Kurze Fahrten zu Ikea oder einen ausgedehnten Roadtrip durch Schweden? Auch nicht zu unterschätzen: Welche Werkstatt ist eigentlich in meiner Nähe? Stottert der Motor schon beim Starten, will man nicht noch 50 Kilometer bis zum Autohaus fahren müssen. Geht vielleicht ja auch gar nicht.

↘ AUSFAHRT

Das wahrscheinlich wichtigste Hilfsmittel beim Autokauf ist die Probefahrt. Dabei lässt sich nicht nur feststellen, ob wirklich alles funktioniert. Dabei zeigt sich auch, ob das Auto zu einem passt. Fühlt es sich richtig an? Fühlt man sich darin wohl? Ja? ***NA DANN, GUTE FAHRT!***

↘ PREISFRAGE

Wir bieten unseren Kunden faire Preise. Oder anders gesagt: die beste Qualität zum besten Preis. Das hilft den Kunden nicht nur in ihrer Mobilität, sondern auch dabei, ihre preislichen Vorstellungen Wirklichkeit werden zu lassen. Womit wir wieder beim Budget wären.

☞ CHECK

Eins gleich vorweg: Als Händler verkaufen wir nur Gebrauchtwagen, die wir gründlich inspiziert und bei Bedarf repariert haben. Sie fahren sich wie neu – und schauen auch so aus. Wer sich trotzdem vom einwandfreien Zustand eines Autos überzeugen will, vor allem beim Privatkauf, sollte unter anderem folgende Punkte überprüfen:

- ☞ ***Gibt es Roststellen oder Lackschäden?***
- ☞ ***Sind die Reifen regelmäßig abgefahren und die Felgen in Ordnung?***
- ☞ ***Sind Steinschläge, Risse oder Sprünge an Scheiben und Leuchten sichtbar?***
- ☞ ***Wie riecht es im Innenraum des Autos?***
- ☞ ***Passen die Pegel für Öl- und Bremsflüssigkeit sowie Kühlwasserstand?***
- ☞ ***Sind die Fahrzeugpapiere vollständig?***

2021 IM RÜCKSPIEGEL

Im vergangenen Jahr haben wir vor allem eines gemacht: uns rundum erneuert.

Das war aber nicht das einzige, was uns Spaß gemacht hat. Unsere Highlights im Überblick.

WAHR GEWORDENE RÄUME

Als Unternehmen sind wir in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Jetzt war es an der Zeit, uns auch räumlich ein wenig zu vergrößern. So haben wir etwa unseren Verkauf und die Werkstatt getrennt. Das macht es auch für Kunden klarer, wo sie hinmüssen. Apropos Kunden: Unser Wartebereich nimmt nun auch mehr Platz ein. Das ist nicht nur gemütlicher, sondern auch sicherer, weil man sich dort auf Abstand begegnen kann. Unsere Verkäufer sitzen seit dem Umbau in neuen Büros – seither herrscht vor allem im Sommer ein viel besseres Klima. Klimaanlage sei Dank. Und aus der KIA-Halle haben wir eine Verkaufshalle für KIA-Modelle und Gebrauchtwagen gemacht. (Die Gebrauchtwagen stehen weiterhin in unseren großen Freilufthallen.) Am besten aber einfach einmal selber vorbeikommen und sich das vor Ort anschauen.

WIE WIR UNS NEU GESTALTEN

Aus dem Autohaus Prügger wird ein ganzheitlicher Mobilitätsanbieter. Die Familie, die bewegt. Und das ist jetzt auch im Logo des Unternehmens zu sehen. Mehr noch: Das neue, zeitgemäße Corporate Design sorgt dafür, dass die internen Entwicklungen auch äußerlich sichtbar sind. Mit klaren Strukturen und kleinen Adaptionen für die einzelnen Unternehmensbereiche. In einer Farbwelt, die Professionalität ausstrahlt und grafischen Highlights, die sich im Design an verschiedenen Stellen immer wiederfinden. Damit ist auch der Wiedererkennungsfaktor gegeben. Schließlich sollen sich unsere Kunden lange an uns erinnern. Mindestens aber bis zum nächsten Service.

UNTERNEHMENSSINN UND ZWECK

Wenn es um die Zukunft geht, nehmen wir uns ein Beispiel an unseren Autos: einfach mobil bleiben. Auf uns werden weitere Veränderungen zukommen – unsere Branche entwickelt sich ja schon länger in eine neue Richtung. Deshalb haben wir uns letztes Jahr gefragt, wo wir uns künftig eigentlich sehen. Wofür wir als Unternehmen stehen und welche Erwartungen unsere Kunden an uns haben. Vor allem aber auch, welche Ansprüche wir an uns selbst stellen. Im Rahmen eines Werteworkshops haben wir daher unsere Philosophie neu ausgearbeitet und unsere Auffassungen der Arbeit, die wir täglich leisten, analysiert. Natürlich gemeinsam mit unseren Mitarbeitern. Teammitglieder aus allen Bereichen des Unternehmens – Organisation, Werkstatt, Kundendienst, Aufbereitung, Verkauf – sind dabei zu Wort gekommen. Gemeinsam haben wir ein Wertesystem erarbeitet, an dem wir uns künftig orientieren können. Einige dieser Werte leben wir schon.

Und auch das war Teil unseres Workshops: zu erkennen, was bereits gut funktioniert. Schon jetzt steht Prügger etwa für hohe Qualität. Damit das so bleibt, wollen wir uns stetig weiterentwickeln. Das kann in der Kommunikation unter Kollegen sein oder mithilfe neuer Techniken, die wir uns aneignen. Der Respekt, den wir uns gegenseitig, unseren Partnern und Kunden entgegenbringen, ist für uns ebenfalls ein zentraler Wert. Wir agieren auf Augenhöhe. Wer zu uns kommt, soll sich gut aufgehoben fühlen. Wer bei uns arbeitet, übrigens auch. Ein Familienunternehmen eben.
Warum uns diese Werte so wichtig sind: Wir helfen Menschen in ihrer Mobilität. Sie dabei unterstützen, ihren eigenen Weg zu gehen. Oder zu fahren. Mit dem Auto oder einem Rad. Das können wir nur dann, wenn wir uns die Zeit geben, unsere Kunden kennenzulernen und als Unternehmen so flexibel bleiben, individuelle Mobilitätskonzepte anzubieten. Denn eines ist klar: Nicht nur wir ändern uns. Auch die Bedürfnisse unserer Kunden wandeln sich mit der Zeit.

EINGESPIELTES TEAM

Der Betriebsausflug im vergangenen Jahr hat die Mitarbeiter ausnahmsweise an einen Ort geführt, den sie schon kennen: aufs Firmengelände. Trotzdem war der Tag etwas Besonderes. Wann sonst startet man schon mit einem gemeinsamen Frühstück? Danach ist es à la Kart weitergegangen. Denn einen kleinen Ausflug hat das Team natürlich doch noch gemacht: auf die Kartbahn nach Kalsdorf. In einigen hart umkämpften Rennen haben dabei Christoph Gaksch und Constantin Frenz die Siege eingefahren.
Nach so viel Wettkampf ist das Teambuilding im Anschluss gerade richtig gekommen. In sechs Teams mussten dabei sechs Stationen bewältigt werden. Dabei waren unter anderem technisches Verständnis und logisches Denken gefragt. Der entscheidende Faktor war aber die Zusammenarbeit untereinander. Klar, nur ***TEAMWORK MAKES THE DREAM WORK.***

Raiffeisenbank
Passail
WIR
MACHT'S
MÖGLICH.
Es ist nicht der Einzelne, der die Welt verändert. Es ist die Gemeinschaft, die stärker ist als alles andere. Das Wir, das füreinander sorgt und füreinander Mehrwert schafft. Aus der Region und für die Region und die Menschen, die darin leben. So ermöglichen wir die Verwirklichung großer Träume und gestalten eine nachhaltige Zukunft.
wirmachtsmöglich.at

Nicht warten, finanzieren und starten!

Schneller und einfacher zum eigenen Traumwagen: Mit den maßgeschneiderten Finanzierungen der Santander Consumer Bank. Wir passen unsere Angebote an Ihre Bedürfnisse an. Und wickeln alles in Bestzeit ab. Erfüllen Sie sich noch heute Ihren Traum. Einfach, schnell und flexibel.

santanderconsumer.at

Santander Consumer Bank

DIE NEUE SUPER CHRONOMAT: EINE UNIVERSELL EINSETZBARE SPORTUHR VON BREITLING MIT EXTRA-POWER

Die Super Chronomat ist Breitlings bisher kühnste Chronomat – die ultimative Wahl für alle, die einen Zeitmesser suchen, der die perfekte Balance zwischen Robustheit und Stil beherrscht. Inspiriert von der Frecce-Tricolori-Uhr, die Breitling 1983 für die Kunstflugstaffel der italienischen Luftwaffe kreierte, ist die Super Chronomat eine sportliche Allzweckuhr mit Extra-Power, die auch elegant genug für den Abend ist. „Dies ist eine Uhr, mit der man auffällt, ohne dass man sich deswegen Gedanken machen müsste, sagt Georges Kern, CEO von Breitling. Sie ist robust genug für jeden Einsatz, steht dabei aber Ihrem Sinn für Stil nicht im Weg." *Anzeige*

IMPRESSUM ***Herausgeber:*** *Autohaus Jakob Prügger GmbH, Grazerstraße 37, A-8071 Hausmannstätten bei Graz* ↘ ***Text:*** *Sabrina Luttenberger* ↘ ***Gestaltung & Layout:*** *Valentina Grabner* ↘ ***Fotos:*** *Daniel Kindler (S. 1-18), Autohaus Jakob Prügger GmbH (S.20, S.23)* ↘ ***Druck:*** *Offsetdruck Bernd Dorrong e.U.* ↘ *Stand 03/22, Satz- und Druckfehler vorbehalten.*

LACKIERZENTRUM BLODER
SPENGLEREI SEIT 1994

Gewerbestraße 11
8071 Hausmannstätten
Tel. 03135 / 48 4 48 · 0676 / 97 66 601
www.bloder.net

SUPER CHRONOMAT
BREITLING
1884
WEIKHARD
Das erste Haus. Seit 1680.
Hauptplatz 13 • A-8010 Graz