AUTOHAUS FISCHER

Der Kundenfänger von Hameln

Seit einiger Zeit versuchen sich Hersteller und Händler mit Schauräumen in Innenstadtlagen und Einkaufszentren. Das Autohaus Fischer hat den ersten Citroen City-Store Deutschlands in Hameln umgesetzt.

KURZFASSUNG

Zwei Autos, ein Einkaufszentrum, zwei Mitarbeiter, modernste Technik, 70 Interessenten pro Tag – das sind die Eckdaten des City-Stores von Citroen in Hameln. Gleich zu Beginn gab es Spontankäufe. Der Importeur will sich die Entwicklung anschauen und dann entscheiden, ob es weitere City-Stores in Deutschland geben soll.

Zwischen einer Apotheke und einem Herrenausstatter befindet sich der Showroom mit zwei Fahrzeugen.

Future Retail“ inmitten einer historischen Altstadt: Das Autohaus Fischer hat seit dem 1. November 2017 in Hameln den ersten Citroen City-Store Deutschlands. In dem neuen Showroom können Besucher der örtlichen „Stadt-Galerie“ – eines bekannten Einkaufszentrums im Weserbergland – von 9.30 bis 20.00 Uhr die aktuellen Modelle sowie die 90-jährige Geschichte der Doppelwinkel-Marke erleben.

Bei der Realisierung des City-Stores habe von Anfang an Information und Kommunikation im Vordergrund gestanden, teilten die Autohaus-Geschäftsführer Martina und Ralf Fischer mit. Die Besucher haben zahlreiche Möglichkeiten, sich unverbindlich über die Marke Citroen und deren aktuelles Modellangebot zu informieren. Je nach Wunsch stehen dafür Configuration Desks mit Displays oder VR-Brille, Lounge oder die diskrete Beratungszone zur Verfügung. Dazu gehören natürlich Kaffeespezialitäten oder Erfrischungsgetränke, die an der Bar gereicht werden.

Probefahrten vor Ort

Store Manager Marcel Skudinski und Verkaufsberaterin Vivien Arndt stehen den Besuchern im persönlichen Gespräch zur Seite, informieren über unterschiedlichste Themenbereiche und unterstützen bei der Konfiguration des Wunschfahrzeugs. Probefahrten sind direkt vor Ort möglich, auf dem Parkdeck der Stadt-Galerie stehen Vorführwagen bereit. Außerdem ist es möglich, Probefahrten mit allen Fahrzeugen des Autohauses, das sich ebenfalls im Stadtgebiet von Hameln befindet, zu buchen.

70 Interessenten pro Tag

Der Start ist sehr gut gelungen. Wenige Wochen nach der Eröffnung zieht Ralf Fischer ein durchweg positives Fazit: „Durch die besondere Location in der Innenstadt rücken wir näher an potenzielle Käufer heran und erreichen dadurch die Aufmerksamkeit eines breiten Publikums. Unser Konzept kommt gut an, die Kunden sind begeistert. Aktuell finden rund 70 Interessenten pro Tag den Weg in unseren City-Store.“

Gemeinsam investierten Fischer und der Importeur 50.000 Euro für Ausstattung, Umbau und Eröffnungswerbung des Shops. Zur Aufteilung wollte weder der Händler noch der Importeur Angaben machen. Peter Wilkenhöner, Direktor Vertrieb Citroen Deutschland, sagte lediglich: „Ja, wir unterstützen unsere Partner mit entsprechenden Mitteln. Für eine innovative Marke wie Citroen ist es wichtig, progressive und aktive Partner an ihrer Seite zu haben.“

Test für Citroen

Ob das Konzept weiter ausgerollt wird, steht noch nicht fest: „Wir werden die Entwicklung genauestens beobachten und dann entscheiden, ob es weitere City-Stores in Deutschland geben wird“, so Wilkenhöner. Damit befindet sich die

Fotos: Autohaus Fischer

» Wir werden die Entwicklung genauestens beobachten und dann entscheiden, ob es weitere City-Stores in Deutschland geben wird. «

Peter Wilkenhöner, Direktor Vertrieb Citroen Deutschland

Marke in guter Gesellschaft: Opel und AVAG testen mit dem Cayu-Shop in Stuttgart, FCA und Autohaus Renck-Weindel mit einem Pop-up-Store in Ludwigshafen und Kia und Autohaus Bekirovski mit dem Kia Instore in Köln.

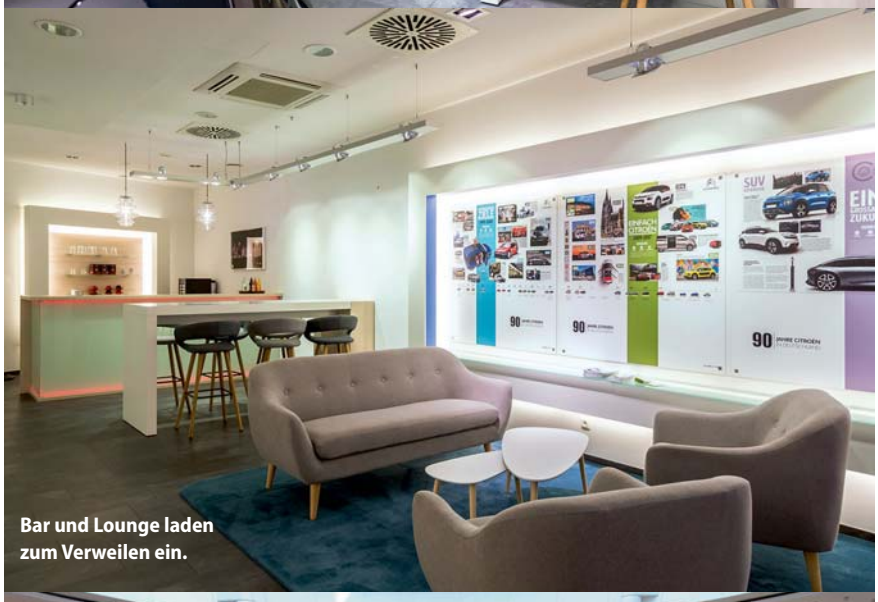
Neukunden greifen zu

Für Fischer lief der Start jedenfalls sehr erfolgreich. Denn gleich zu Anfang wurden in der Stadt-Galerie die beiden dort ausgestellten Fahrzeuge – ein C3 und ein C3 Aircross – sowie ein weiterer C3 Aircross und ein DS 3, die am Lager im Haupthaus waren, verkauft. „Alles Neukunden, alle durch Zufall über die Marke/das Produkt gestolpert", freut sich der Betreiber. Das Schönste: „Die Qualität der Geschäfte war besser als im Autohaus. Es entsteht der Eindruck, dass nicht der Preis entscheidend war, sondern das Produkt und der Kaufprozess."

Fürs Erste hat sich Fischer vorgenommen, 70 Fahrzeuge pro Jahr im Einkaufszentrum zu vermarkten. Und natürlich freut er sich auch über jeden Kunden, der nach dem Besuch des Shops ins Autohaus kommt.

Doris Plate ■

Chef und Verkäufer am Konfigurationstisch, l.: Geschäftsführer Ralf Fischer, r. Verkaufsleiter Benjamin Grotehans.



Bar und Lounge laden zum Verweilen ein.

Die Stadt-Galerie Hameln bietet ca. 19.000 Quadratmeter Verkaufsfläche auf drei Ebenen mit rund 100 Fachgeschäften, Service- und Gastronomiebetrieben. Im Einzugsgebiet leben laut Betreiber ECE zirka 371.000 Einwohner.