LEADER

SPECIAL

30 Jahre PP Autotreff

Raphael & Daniel Vogel
Elektromobilität, digitale Angebote und neue Kundenbedürfnisse verändern den Betrieb

Vullnet Ismani
Das Team Karosserie & Lack verbindet handwerkliches Können mit technischem Wissen

Christof Beyeler
PP Selection in Arbon begleitet Kunden beim Gebrauchtwagenkauf und darüber hinaus

www.leaderdigital.ch Oktober 2026 CHF 5.00

TS TOR & SERVICE

IHRE WELT. UNSER TOR.

Gedacht, geplant und realisiert für Abläufe,
die funktionieren. Verantwortung inklusive.

TS SWISS MADE

TS POSITIVE IMPACT

TSTOR.CH

Gute Partnerschaft. Gute Autos. Gute Fahrt.

Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum und danke
für zigtausende, gemeinsame Kilometer.

Tel. 071 274 00 80 | cofox.ch
St. Gallen | Zizers | Scuol | Schaffhausen

COFOX Office
Bürotechnik für schlaue Füchse

Inhalt

04 **Interview**
Vertrauen fährt immer mit

06 **Engagement**
«Etwas Gutes gibt wieder etwas Gutes»

09 **Spenglerei/Lackiererei**
Seine beste Arbeit bleibt unsichtbar

10 **PP Selection**
Die «Selection» macht Autowünsche möglich

12 **Arbeitgeber**
Die Lehre ist erst der Anfang

14 **Jubiläum**
30 Jahre PP Autotreff

IMPRESSUM

Magazin LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9000 St.Gallen, T 071 272 80 50, leader@metrocomm.ch, www.leaderdigital.ch

Verleger: Natal Schnetzer | **Redaktion/Text:** Dr. Stephan Ziegler (Leitung), Melanie Weder | **Fotografie:** Rebekka Grossglauser, zVg | **Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | **Anzeigenleitung:** Renate Bachschmied, renate.bachschmied@metrocomm.ch | **Marketingservice/Aboverwaltung:** Fabienne Schnetzer, info@metrocomm.ch | **Abopreis:** CHF 60.– für 18 Ausgaben | **Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9× jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | **Gestaltung:** Michelle Hadur, mhadur@metrocomm.ch | **Druck:** Ostschweiz Druck AG, 9300 Wittenbach

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757

EDITORIAL

30 Jahre – und noch immer Lust auf Zukunft

Dr. Walter Koller
Verwaltungsratspräsident
PP Autotreff AG

Wenn ich auf 30 Jahre PP Autotreff zurückblicke, beeindruckt mich besonders, wie das Unternehmen gewachsen ist: mit Mut, persönlichem Einsatz, Bodenständigkeit und der Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen und Neues zu wagen.

1996 haben Paul Vogel und Peter Sternig an der Arbonerstrasse in Wittenbach klein angefangen. Heute zählt PP Autotreff rund 90 Mitarbeiter, bietet zwei starke Markenwelten für Volkswagen und Audi und erreicht Kunden weit über Wittenbach hinaus.

Seit 2012 darf ich PP Autotreff als Verwaltungsratspräsident begleiten. Besonders in Erinnerung sind mir die Jahre, als die Zukunft von Audi in Wittenbach ungewiss war. Raphael und Daniel Vogel entschieden, nach vorne zu gehen. Es wurde diskutiert, gerechnet, verhandelt und investiert. 2017 eröffneten wir den Audi Sport Store. Er steht beispielhaft für unsere Haltung: Wenn wir von einer Sache überzeugt sind, packen wir sie an.

Unternehmertum bedeutet für mich, Chancen zu erkennen, Entscheidungen zu treffen, Verantwortung zu tragen und Menschen mitzunehmen. Deshalb gehören diese 30 Jahre Paul und seiner Familie, Raphael und Daniel ebenso wie allen Mitarbeitern: vom Verkauf über Werkstatt und Carrosserie bis zu Ersatzteillager, Fahrzeugaufbereitung und Administration. Viele sind seit Jahren oder Jahrzehnten dabei. Ihr Wissen, ihre Erfahrung und Verbundenheit kann man nicht kaufen.

Auch manche Kundenfamilien begleiten uns seit Generationen. Aus einem Autokauf entsteht eine langjährige Beziehung, oft eine Freundschaft. Darin liegt für mich die schönste Bedeutung unserer beiden «P»: professionell und persönlich. Elektromobilität, Digitalisierung und neue Mobilitätsformen verändern unsere Branche. Ich sehe darin vor allem Chancen. PP Autotreff hat mehrfach bewiesen, dass Veränderung keine Angst machen muss. Man muss sie verstehen, gestalten und den Mut haben, loszufahren.

Mein herzlicher Dank gilt Raphael und Daniel Vogel, allen Mitarbeitern und ihren Familien, unseren Kunden, Geschäftspartnern, den Verantwortlichen unserer Marken sowie unseren langjährigen Begleitern aus Wittenbach und der Region.

Auf die ersten 30 Jahre dürfen wir stolz sein. Und auf die nächsten dürfen wir uns freuen.

Das Vertrauen fährt mit

Im September blickten Raphael und Daniel Vogel im LEADER auf 30 Jahre PP Autotreff zurück. Nun richten die Brüder den Blick nach vorne: Wie verändern Elektromobilität, digitale Angebote und neue Kundenbedürfnisse ihren Betrieb? Ein Gespräch über die Zukunft des Autohandels und darüber, wo persönliche Beratung besonders gefragt bleibt.

Im letzten Gespräch ging es um Ihren Weg von der kleinen Garage zum heutigen Unternehmen. Blicken wir nach vorne: Onlinevergleiche und neue Anbieter verschärfen den Wettbewerb. Wie behaupten Sie sich?
Daniel Vogel: Wir müssen erklären können, welchen Gegenwert der Kunde erhält. Der Kaufpreis ist sichtbar, die Qualität der Betreuung zeigt sich mit der Zeit. Zu einer seriösen Beratung gehört deshalb, Unterhalt, Finanzierung und den geplanten Einsatz anzuschauen. Auf der Markenbekanntheit dürfen wir uns nicht ausruhen. Kundentreue verdient man sich bei jedem Kontakt neu.

VW und Audi gibt es auch anderswo. Weshalb soll ein Kunde gerade zu PP Autotreff kommen?
Daniel Vogel: Weil er bei uns vieles zusammenfindet: die Markenkompetenz für VW, Audi und Volkswagen Nutzfahrzeuge, Werkstatt, Carrosserie und Lackiererei sowie Spezialwissen für klassische Fahrzeuge und Hochvolttechnik. Entscheidend ist, wie wir dieses Können einsetzen. Eine verständliche Erklärung und ein verlässlicher Ansprechpartner machen für den Kunden den Unterschied.

Mit PP Selection und stop+go sind Sie auch in Arbon vertreten. Welchen Gedanken verfolgen Sie dort?
Raphael Vogel: PP Selection verbindet Occasionen verschiedener Marken mit einer eigenen Werkstatt. Mit stop+go sprechen wir insbesondere Besitzer älterer Fahrzeuge an. Sie wollen wissen, welche Arbeiten nötig sind und welche Kosten auf sie zukommen. In Arbon können wir diese Kunden gezielt ansprechen und unser Angebot über den Neuwagenverkauf hinaus ergänzen. Gute Betreuung muss zum Fahrzeug und zum Budget passen.

Beim Elektroauto sind (noch) viele Kunden unsicher. Was hilft bei der Entscheidung?
Raphael Vogel: Ein konkreter Blick auf den Alltag: Welche Strecken fährt jemand, wo kann er laden, wie oft ist eine lange Reise geplant? Wer zu Hause laden kann, hat andere Voraussetzungen als jemand, der öffentliche Ladestationen nutzt. Dazu kommen Budget, Platzbedarf und persönliche Erwartungen. Diese Punkte sollte man vor der Bestellung besprechen und bei einer Probefahrt vertiefen. Eine Reichweitenangabe allein beantwortet noch keine dieser Fragen.
Daniel Vogel: Auch die Kosten müssen nachvollziehbar sein. Neben dem Fahrzeugpreis zählen etwa Ladetarife und eine mögliche Installation zu Hause. Wir wollen eine Entscheidung ermöglichen, mit der der Kunde im Alltag zufrieden ist. Dazu gehört, Vorteile und offene Fragen verständlich zu erklären.

2022 wünschten Sie sich «mehr Knöpfe» in neuen Autos. Beim neuen ID. Polo setzt VW wieder auf physische Tasten. Fühlen Sie sich bestätigt?
Raphael Vogel: Es zeigt, wie wichtig Rückmeldungen aus dem Alltag sind. Eine Funktion kann technisch hervorragend und trotzdem umständlich zu bedienen sein. Temperatur oder Lautstärke sollte man ohne langes Suchen verändern können. Gute Digitalisierung macht die Nutzung einfacher. Das gilt auch für uns: Ein online vereinbarter Termin ist bequem. Für eine Erklärung muss aber weiterhin ein Mensch erreichbar sein.

Was erwarten Gewerbekunden von einem Mobilitätspartner?
Daniel Vogel: Dass wir ihren Betrieb verstehen. Ein Fahrzeugausfall kann weit mehr kosten als die Reparatur selbst. Deshalb müssen Auswahl, Wartung und Ersatzmobilität zusammenpassen. Bei einer Flotte zählen die gesamten Kosten über die Nutzungsdauer: Finanzierung, Energie, Unterhalt und der spätere Restwert. Gerade beim Wechsel des Antriebs sollte man zuerst die Einsatzprofile prüfen.

Neue Antriebe verändern auch die Arbeit in der Werkstatt. Wie sichern Sie das Wissen zwischen Oldtimer und Hochvoltbatterie?

zum 1. Interview

Raphael und Daniel Vogel:
Mit persönlicher Beratung in die Zukunft.

Raphael Vogel: Indem wir Ausbildung und Weiterbildung ernst nehmen. Unsere Mitarbeiter müssen mit der Technik Schritt halten können. Zugleich bleibt handwerkliche Erfahrung wertvoll. Bei einem Klassiker führen andere Wege zur Diagnose als bei einem Elektroauto. Beides verlangt sorgfältiges Arbeiten und die Bereitschaft, einer Ursache auf den Grund zu gehen.
Daniel Vogel: Eine Berufslehre eröffnet dafür sehr gute Möglichkeiten. Junge Menschen sollen bei uns erleben, dass ihre Arbeit gebraucht wird und sie sich entwickeln können. Wer Nachwuchs gewinnen will, muss sich Zeit für ihn nehmen. Das gehört zur Verantwortung eines Ausbildungsbetriebs.

Im September haben Sie erzählt, wie Sie Verantwortung abgeben mussten. Wie treffen Sie als Brüder die Entscheidungen über die nächste Etappe?
Raphael Vogel: Wir tragen die Verantwortung gemeinsam und können Gedanken miteinander prüfen, bevor daraus Entscheide werden. Dafür braucht es Offenheit, auch bei unangenehmen Themen. Als Brüder kennt man sich gut. Die gemeinsame Geschichte nimmt uns das sachliche Argumentieren aber nicht ab.
Daniel Vogel: Und wir müssen den Mitarbeitern Raum lassen. Ein Familienunternehmen lebt davon, dass auch Menschen ausserhalb der Familie Verantwortung übernehmen und ihre Sicht einbringen.

Wo sehen Sie in den nächsten Jahren den grössten Entwicklungsbedarf?
Daniel Vogel: Bei Elektrooccasionen wird etwa die Beurteilung der Batterie wichtiger. Auch Softwarefragen verlangen mehr Wissen. Wir wollen wirtschaftlich gesund bleiben und in Menschen, Technik und sinnvolle Abläufe investieren können. Wachstum ist ja nur dann sinnvoll, wenn die Qualität mitwächst.

Und was wünschen Sie sich persönlich für die nächsten zehn Jahre?
Raphael Vogel: Dass wir die Freude am Beruf behalten. Bei aller Technik geht es auch um die Begeisterung für ein Auto und um Begegnungen hier in der Region. Wenn Kunden gerne wiederkommen und junge Berufsleute bei uns eine Zukunft sehen, haben wir viel erreicht. Zum vierzigsten Jubiläum möchten wir sagen können: Wir haben uns weiterentwickelt und sind dabei nahbar geblieben.

«Etwas Gutes gibt wieder etwas Gutes»

Als Präsident des Ostschweizer Skiverbands setzt sich Jörg Abderhalden für junge Talente ein; PP Autotreff unterstützt den Verband dabei seit 2018. Was diese Partnerschaft bedeutet, zeigt sich beim Transport zum Training ebenso wie im persönlichen Austausch mit den Menschen hinter dem Wittenbacher Unternehmen.

Seit 2018 gehört PP Autotreff zu den Partnern des Ostschweizer Skiverbands. Dass die Verantwortlichen selbst Freude am Skifahren hatten, bot dafür einen guten Ausgangspunkt. «Daniel und Raphael Vogel sind selbst begeisterte Skifahrer», erinnert sich Jörg Abderhalden an die Anfänge der Zusammenarbeit. Heute ist das Unternehmen als Silbersponsor engagiert und unterstützt den Verband mit Sachleistungen und Angeboten rund um die Mobilität.
Für Abderhalden zählt, was diese Unterstützung im Alltag bewirkt. Der frühere Schwingerkönig präsidiert heute den OSSV und begleitet damit die Entwicklung der nächsten Generation im Schneesport. Der Verband bildet die Zwischenstation zwischen den Clubs und dem nationalen Verband. «Wir wollen unsere Athleten zu Swiss-Ski bringen», fasst er das Hauptziel zusammen. Auf diesem Weg braucht es Trainer, Trainingsmöglichkeiten und Menschen, die sich um die Organisation kümmern.

Sponsoren ermöglichen die Nachwuchsarbeit

Wie wichtig die Partner dabei sind, sagt Abderhalden direkt: «Wir finanzieren uns stark über Sponsoring und Spenden. Deshalb sind solche Partnerschaften, man kann es nicht anders sagen, überlebenswichtig.» Was er nicht sagt: Er und die gesamte Geschäftsleitung des OSSV arbeiten ehrenamtlich, nur die Geschäftsstelle wird in einem 20-Prozent-Lohnpensum geführt. Entsprechend viel Arbeit tragen die Men-

Anzeige

AXA

Herzliche Gratulation zum 30-Jahr-Jubiläum

Vielen Dank für die tolle Zusammenarbeit. Wir freuen uns auf weitere erfolgreiche Jahre und wünschen weiterhin viel Erfolg und alles Gute!

AXA Generalagentur Marcel Kelemen, St. Gallen
AXA Hauptagentur Peter Beglinger, St. Gallen
AXA Geschäftsstelle Wittenbach, Christian Arpagaus und Patrick Bischof

Jörg Abderhalden: «Ich kaufe auch meine Autos bei PP.»

schen mit, die sich neben ihren beruflichen Aufgaben für den Verband engagieren.
Private Partner wie PP Autotreff übernehmen somit eine überaus wichtige Aufgabe: Sie helfen dem Verband bei der Mobilität, auf die Trainer und Athleten im Trainings- und Wettkampfbetrieb angewiesen sind; etwa mit Sonderkonditionen für Autos von Trainern und Funktionären.
Anschaulich wird das etwa am aktuellen OSSV-Bus, einem VW Caravelle mit Allradantrieb, den der Verband bei PP Autotreff gekauft hat. Er ist für den Transport von Menschen und Material eingerichtet und bietet Platz für sechs voll ausgerüstete Nachwuchsathleten. Die Partnerschaft betrifft damit jene Menschen, die den Betrieb rund um Training und Wettkampf organisieren und die jungen Sportler begleiten.

Man kennt sich persönlich

«Sehr kollegial», fasst Abderhalden die Zusammenarbeit mit den «PP-lern» zusammen. Man treffe sich auch zum Mittagessen, spreche über mehr als das Geschäft und kenne sich persönlich. Er schätzt die «Handschlagmentalität» und den direkten Austausch auf Augenhöhe. Als Unternehmer, der gemeinsam mit Hanspeter Künzli die AAK Holzmanufaktur in Ulisbach bei Wattwil führt, kennt er den Wert solcher Beziehungen aus dem eigenen Berufsalltag.
Die Verbindung reicht allerdings über seine Funktion als OSSV-Präsident und seine Rolle als Markenbotschafter hinaus. «Ich kaufe auch meine Autos bei PP.» Damit erlebt der Toggenburger das Unternehmen ebenso als Kunde. «Das ist für mich selbstverständlich; etwas Gutes ergibt wieder etwas Gutes.» Die Nähe entsteht zudem bei Verbandsanlässen: Zur Partnerschaft gehören Vorträge, Hauptversammlungen und Tagungen sowie die Kleiderabgabe an die Athleten in den Räumlichkeiten von PP Autotreff.
Abderhalden richtet einen ausdrücklichen Dank an PP und an alle weiteren Sponsoren, «die Freude an Sport und Jugend haben und das auch zeigen». Sie helfen mit, dass der OSSV seine Talente auf dem Weg vom Club zu Swiss-Ski begleiten kann.

Engagiert in der Region

PP Autotreff engagiert sich als Sponsor und Partner für Sport, Gastronomie und Unternehmen in der Ostschweiz. Unterstützt werden neben dem OSSV das Air Ballonteam Stefan Zeberli aus Andwil, der FC Arbon 05, die Frauenmannschaft des FC Wittenbach sowie die BMX- und Freestyle-Sportlerin Michelle Neuner. Hinzu kommen Partnerschaften mit der Villa am See in Goldach, dem Restaurant Razzo in St.Gallen und dem St.Galler Grillhersteller Azado. Im Zentrum stehen regionale Verbundenheit, Talentförderung und die Bereitstellung von Fahrzeugen.

Finanz- und Rechnungswesen

Steuerberatungen

Unternehmensberatungen

Nachfolgelösungen

Lenz & Dudli
TREUHANDGESELLSCHAFT AG

St.Gallerstrasse 99 | CH-9200 Gossau | Telefon 071 388 81 50 | www.lenz-dudli.com | Mitglied von EXPERTSUISSE

Wir gratulieren der
PP Autotreff AG zu
30 Jahren Erfolgsgeschichte

Ihr Partner für integrales Risikomanagement
und Berufliche Vorsorge

Funk Gruppe AG | Niederlassung St. Gallen

Seine beste Arbeit bleibt unsichtbar

Ein makelloser Lack ist für Vullnet Ismani erst ein Teil einer gelungenen Reparatur: Der Leiter Karosserie & Lack bei der PP Autotreff AG schaut auch dorthin, wo der Kunde später nichts mehr sieht. Seit zwei Jahren gehört er zum Betrieb und zählt auf ein Team, das handwerkliches Können mit technischem Wissen verbindet.

Ein Auto soll nach einem Unfall wieder so aussehen, als wäre nichts passiert. Für Vullnet Ismani beginnt gute Arbeit aber lange vor dem letzten Lackauftrag. «Für uns ist entscheidend, dass wir nicht nur das reparieren, was der Kunde von aussen sieht. Auch darunter muss die Arbeit sauber und fachgerecht ausgeführt sein.»
Denn hinter dem Lack steckt mehr, als mancher denkt: Dort können Radarsensoren, Nachtsichtkameras, Teile des Fussgängerschutzes, Halter, Kühler oder Träger betroffen sein. «Die Reparatur verlangt deshalb weit mehr als das Ausbessern eines sichtbaren Schadens. Hier geht es um Hightech, die lebensrettend sein kann», sagt der Leiter Karosserie & Lack.
Selbst beim früher häufig üblichen Spachteln oder Füllen setzen technische Systeme Grenzen: In bestimmten Bereichen ist das nicht erlaubt, damit etwa Radarsignale weiterhin ungehindert durchkommen. Ismani ist bei seiner Arbeit deshalb auf die Diagnostiker angewiesen; Spenglerei, Lackiererei und Werkstatt müssen wissen, was die jeweils andere Abteilung braucht und worauf zu achten ist.
Auch der Lack hat seine Tücken, denn der passende Farbton allein genügt nicht: Struktur, Glanz und Übergänge zu den benachbarten Teilen müssen stimmen. «Besonders anspruchsvoll sind Effekt- und Mehrschichtlackierungen sowie Mattlacke», weiss Vullnet Ismani. Der Anspruch von ihm und seinem Team auch hier: Am Ende soll niemand erkennen können, ob etwas repariert worden ist.
Dass er bei PP Autotreff auf gute Leute zählen kann, freut Ismani. «Für uns ist moderne Technik eine wichtige Unterstützung – die Erfahrung und das Fachwissen unserer Spengler und Lackierer bleiben aber weiterhin entscheidend.» Ihr Können ist auch bei Old- und Youngtimern gefragt: «Beim Ausbeulen und beim Ersatz von Teilen können unsere Fachleute ihr Wissen und ihr handwerkliches Geschick so richtig zeigen.»

Vullnet Ismani: Saubere Arbeit auch unter dem Lack.

Apropos Teile: Ob ein beschädigtes Teil repariert oder ersetzt wird, entscheidet das Team individuell. Ist eine sichere, fachgerechte Instandsetzung nach Herstellervorgaben möglich, erhält sie grundsätzlich den Vorzug.
Für den Kunden soll dieser komplexe Ablauf möglichst einfach bleiben: PP Autotreff dokumentiert den Schaden, erstellt die Kalkulation und übernimmt den Kontakt mit der Versicherung. «Dazu kommen Reparaturfreigaben, die Abstimmung mit Fahrzeugexperten, Ersatzteile und bei Bedarf ein Ersatzwagen», ergänzt der Leiter Karosserie & Lack. Ismanis Ziel ist erreicht, «wenn der Kunde sein Auto fachgerecht repariert zurückerhält und sich um möglichst wenig kümmern musste».

Die «Selection» macht Autowünsche möglich

Gepflegte Occasionen vom Kleinwagen bis zum Liebhaberauto, eine eigene Werkstatt und persönliche Beratung: PP Selection, im ehemaligen Sauerer WerkZwei in Arbon, begleitet Kunden beim Autokauf und darüber hinaus. Geschäftsführer Christof Beyeler bringt dafür einen ungewöhnlichen Berufsweg, ein gewachsenes Netzwerk und ein offenes Ohr für unterschiedliche Wünsche mit.

Wer bei PP Selection vorbeischaut, findet ein laufend wechselndes Sortiment ausgewählter, geprüfter Occasionen. Praktische Alltagsautos gehören ebenso dazu wie geräumige Kombis, sportliche Cabriolets und besondere Liebhaberfahrzeuge. Marken und Preisklassen sind vielfältig. Für Christof Beyeler ist diese Offenheit selbstverständlich: «Jeder Kundenwunsch soll bei PP Selection gut aufgehoben sein», sagt er. Entsprechend unterschiedlich sind die Menschen, die mit ihren Vorstellungen zu ihm und seinem Team kommen.

Beyeler kennt das Autogewerbe seit Jahren. Ursprünglich lernte er Dachdecker, mit 22 wechselte er in den Autoverkauf. 2009 folgte die Ausbildung zum eidg. dipl. Autoverkäufer, 2015 die Meisterprüfung als Automobilbetriebswirt HFP. Bei einer VW-Vertretung im Toggenburg übernahm er 2018 gemeinsam mit einem Partner die Geschäftsleitung. Er kennt den Beruf damit aus verschiedenen Perspektiven, vom Verkaufsgespräch bis zur Verantwortung für einen ganzen Betrieb.

2020 bot sich ihm die Gelegenheit, die damals neue Occasionssparte von PP Autotreff aufzubauen. Raphael und Daniel Vogel kannte und schätzte er bereits als Lieferanten und Partner. Beyeler entschied sich für die Selection, die zunächst in Goldach zu Hause war; seit Ende 2022 befinden sich Fahrzeughandel und Werkstatt an der Textilstrasse in Arbon unter einem Dach.

Zum Team zählen neben Verkäufern, Kundendienstberatern und Empfangsverantwortlichen auch Mechaniker und Fahrzeugaufbereiter. Die eigene Werkstatt übernimmt Unterhalt und Reparaturen aller Marken; als stop+go-Betrieb ist sie nicht nur auf ältere Fahrzeuge von Volkswagen, Audi, Seat und Skoda ausgerichtet. Wer eine Occasion kauft, hat damit am selben Ort einen Ansprechpartner für die spätere Wartung. «Das Auto bleibt so auch nach der Übergabe in vertrauten Händen», unterstreicht Beyeler.

PP Selection kauft zudem Fahrzeuge an und nimmt Autos aller Marken in Zahlung; «selbst Motorräder

Anzeige

oder Boote kommen für einen Eintausch infrage». Bei der Finanzierung berät das Team zu den verschiedenen Möglichkeiten. So lassen sich Fahrzeugwahl, die Frage nach dem bisherigen Auto und das Finanzielle gemeinsam angehen. «Das vereinfacht den Autowechsel enorm», ist der Geschäftsführer überzeugt.

Steht das Wunschfahrzeug, etwa eine Rarität, nicht im eigenen Sortiment, beginnt die Suche über ein breites Netzwerk. «Über die Jahre hinweg haben wir ein grosses Netzwerk erstellt», erzählt Beyeler. Einem guten Freund konnte er so helfen, einen seltenen Alfa Romeo zu finden. Es ist eine jener Geschichten, in denen aus einem Autokauf die Erfüllung eines Herzenswunsches wird. «Da freut man sich jeweils besonders.»

Im Beratungsalltag spürt Beyeler zugleich, wie sich die Erwartungen verändern. «Momentan wollen Kunden möglichst viel für möglichst wenig Geld», sagt er. Gefragt sei ein Auto, das viele Wünsche erfüllt und finanziell tragbar bleibt. Welche Ausstattung ist unverzichtbar? Was muss das Fahrzeug im Alltag leisten? Wo ist ein Kompromiss möglich? «Diese Fragen gemeinsam zu klären, gehört für uns zur Suche nach einer optimalen Lösung.»

> «Entscheidend bleibt, dass der Kunde mit der Wahl auch später zufrieden ist.»

Manchmal zeigt sich das an einem Detail: etwa an der elektrischen Heckklappe, die bei einem zehn Jahre alten Kleinwagen gewünscht wird. «Nachfragen darf man», schmunzelt Beyeler. «Eine fehlende Ausstattung lässt sich allerdings auch mit Erfahrung und guten Kontakten nicht herbeizaubern.»

Dann gelte es, die Prioritäten zu ordnen: Vielleicht ist genau dieses Extra entscheidend, vielleicht lässt sich darauf verzichten, wenn der Rest stimmt. «Entscheidend bleibt, dass der Kunde mit der Wahl auch später zufrieden ist.»

Auch Christof Beyeler selbst hat Wünsche: Er möchte PP Selection weiterentwickeln und wachsen lassen; ein weiterer Standort ist sein Ziel. «Dieser soll auf demselben hohen Niveau arbeiten und die bewährten Kernkompetenzen beibehalten.» Denn für ihn gehören Wachstum und gleichbleibende Qualität zusammen. «Für mich ist es wichtig, dass die Kunden nach wie vor alles bekommen», sagt er. Das bedeutet ein vielseitiges Fahrzeugangebot, persönliche Beratung und die Betreuung rund ums Auto. Unabhängig davon, wie gross PP Selection einmal wird.

Christof Beyeler: Mit Erfahrung und guten Kontakten zum Wunschauto.

Die Lehre ist erst der Anfang

Daniel Keller begann bei PP Autotreff als Lernender und gehört heute zur Geschäftsleitung; Vanessa Stäger steht im zweiten Monat ihrer KV-Lehre. Zwischen ihren Einstiegen liegt viel beruflicher Wandel. Was sie verbindet, sind die Freude am Lernen und Menschen, die ihnen etwas zutrauen.

Wenn Daniel Keller an seine Lehrzeit bei PP Autotreff zurückdenkt, kommen ihm die gemeinsamen Pausen in den Sinn. Im kleinen Pausenraum wurde gelacht und gewitzelt, und er gehörte direkt dazu. «Ich habe mich von Anfang an als Teil der Familie gefühlt.» Heute führt er das Wittenbacher Unternehmen als Mitglied der Geschäftsleitung mit.
Geblieben ist auch die Erinnerung an das Aquarium im Büro von Daniel und Raphael Vogel, das Keller monatlich reinigte. Das Büro war frisch renoviert, die Wände neu gestrichen. «Nach dem Reinigen musste ich zum Befüllen ungefähr zehn- bis 15-mal mit einer Giesskanne durch die Werkstatt laufen – das fanden vor allem die Mechaniker sehr amüsant.» Die offene, direkte Art seiner Kollegen erleichterte ihm den Einstieg.

Eine Chance mit 21

Mit 21 Jahren wechselte Keller in den Verkauf. Reto Bürge war damals Verkaufsleiter, auch Daniel Vogel unterstützte den Entscheid. «Obwohl ich keine Ausbildung im Verkauf hatte, durfte ich hier arbeiten.» Die Chance eröffnete ihm ein Tätigkeitsfeld, in dem er sich bis heute wohlfühlt. Das Vertrauen in seine Fähigkeiten hat ihn geprägt. Auch Kundengespräche hinterliessen Spuren. Jemand gab ihm das Motto «Ganz oder gar nicht» mit auf den Weg. Keller sagt: «Ich fand das inspirierend; es bedeutet mir bis heute noch viel und ich lebe danach: Ganz oder gar nicht – mach es richtig oder lass es sein.» Sein Weg zeigt, wie eine neue Aufgabe einer Laufbahn eine neue Richtung geben kann.

Anzeige

Daniel Keller und Vanessa Stäger: Vom Lernenden zum Geschäftsleiter und mit der KV-Lehre zu neuen Chancen.

Noch einmal neu anfangen

Eine neue Richtung hat auch Vanessa Stäger eingeschlagen. Sie hat eine Ausbildung als Fachfrau Betreuung Kinder abgeschlossen und danach die Berufsmaturität im Bereich Gesundheit und Soziales absolviert. Nun macht sie bei PP Autotreff eine zweite Lehre im kaufmännischen Bereich. Der Entscheid knüpft an eine Entdeckung aus ihrer ersten Ausbildung an: «Dort habe ich gemerkt, dass mir Organisatorisches viel Freude bereitet.»

Nach wenigen Wochen fällt ihr Urteil über den Empfang im Team ähnlich aus wie Kellers Rückblick: «Ich habe mich direkt wohlgefühlt.» Zugleich entdeckt sie, wie viel Arbeit hinter einem Autokauf steckt. «Ich habe nicht damit gerechnet, was alles für Abläufe und Arbeiten im Hintergrund erledigt werden müssen», sagt sie.

Was hinter dem Verkauf steckt

In der Disposition unterstützt Stäger das Backoffice des Verkaufs. Sie lernt, Rückvergütungen und Flottenrabatte zu bearbeiten, Fahrzeuge zu erfassen und das Fahrzeuglager zu bewirtschaften. Hinzu kommen die Vorbereitung der Verkaufsprovisionen, Debitoren und Kreditoren, das Prüfen und Erfassen von Rechnungen sowie das Mahnwesen. «Besonders die Arbeit in der Disposition und Buchhaltung ist abwechslungsreich.»

Keller hat erlebt, wie sich diese Arbeitswelt verändert hat, besonders in der IT. Früher schrieb man sämtliche Aufträge von Hand. Rückblickend sei dabei wohl «ein ganzer Lastwagen voller handgeschriebener Aufträge» zusammengekommen, die abgelegt und archiviert werden mussten. Stäger startet unter anderen Voraussetzungen. Geblieben ist die Aufgabe, sich neue Kenntnisse anzueignen und in die Abläufe hineinzuwachsen.

Lernen braucht auch Geduld

Wenn Stäger nicht weiterweiss, kann sie sich an Nemanja Eberle wenden, der als Ausbildungsverantwortlicher und Disponent tätig ist. Das gibt ihr Sicherheit. «Ich freue mich, mit der Zeit immer selbstständiger zu werden», sagt sie. Ebenso freut sie sich, wenn sie merkt, was sie bereits allein geschafft hat.

Keller kennt auch die anstrengenden Seiten einer Ausbildung. Seine Lehrzeit hatte strenge Phasen, die ihn gestärkt haben. Gerade deshalb ist ihm Geduld wichtig: «Man braucht viel Verständnis für die Lehrlinge.» Klappt etwas nicht gleich, erklärt er es gerne nochmals. Ebenso zählt für ihn die gegenseitige Unterstützung: «Ich schätze es sehr, wenn jemand die Arbeit sieht, anderen hilft und keinen Tunnelblick hat.»

Daniel Kellers Weg macht Vanessa Stäger Mut: «Nach dem Abschluss meiner Lehre möchte ich mein Wissen im kaufmännischen Bereich gerne mit einer höheren Weiterbildung vertiefen und in Zukunft auch mehr Verantwortung übernehmen.» Wohin sie das führen wird, lässt sie offen. «Ich bin aber gespannt, welche Möglichkeiten sich mir eröffnen.»

30 Jahre PP Autotreff

Drei Jahrzehnte Automobilleidenschaft, zwei Tage zum Feiern: Die PP Autotreff AG beging am 19. und 20. September ihren 30. Geburtstag. Das Jubiläumswochenende bot Gelegenheit für persönliche Eindrücke und inspirierende Begegnungen.

Drei Jahrzehnte im richtigen Gang.
Herzlichen Glückwunsch.

baukla

torgler
treuhand

Gemeinsam fährt man besser!

Herzliche Gratulation zum Jubiläum. Wir freuen uns, euch als Partner zu begleiten.

Torgler Treuhand AG
Ihr Kontakt: Marco Scarpella | +41 71 385 17 70
9200 Gossau | info@torgler.ch | torgler.ch

Alle Infos zu unseren Leistungen

Von links nach rechts: Jens Schütte, Betriebsleiter, Dr. Walter Koller, Verwaltungsratspräsident, Florian Köttenstorfer, Finanzchef, Markus Stäger, Verkaufsleiter Audi, Raphael Vogel, Inhaber, Daniel Keller, Verkaufsleiter VW/VW NF, Daniel Vogel, Inhaber.

30 PP Autotreff Seit 1996

Audi
Arbonerstrasse 14
9300 Wittenbach SG
info@ppautotreff.ch
+41 71 292 32 00

VW
Arbonerstrasse 19
9300 Wittenbach SG
info@ppautotreff.ch
+41 71 292 32 12

Öffnungszeiten Verkauf VW/Audi

Mo–Do	8.30–12.00 Uhr	13.30–18.30 Uhr
Fr	8.30–12.00 Uhr	13.30–18.00 Uhr
Sa	8.30–14.00 Uhr	
So	geschlossen	

Öffnungszeiten Kundendienst VW/Audi

Mo–Do	7.00–12.00 Uhr	13.00–17.30 Uhr
Fr	7.00–12.00 Uhr	13.00–16.30 Uhr
Sa–So	geschlossen	