

Mit Vollgas zurück in Österreich

Un retour sur les chapeaux de roue

Im Jahr 2014 verließ Olivier Wittmann, als Vertriebsdirektor von Renault Österreich, die Alpenrepublik mit sehr guten Ergebnissen und einem weinenden Auge. Nach einer erfolgreichen Zeit in Paris und Dubai kehrt er als Generaldirektor für Österreich und die Schweiz nach Wien zurück. Eine schöne Gelegenheit für die CCFA mehr über die Neuigkeiten, Herausforderungen und Zukunft der Marken Renault und Dacia zu erfahren.

En 2014, Olivier Wittmann, alors directeur des ventes chez Renault Autriche, quitte la République alpine avec d'excellents résultats et la larme à l'œil. Après un passage à Paris et Dubai, il est de retour à Vienne en tant que Directeur Général de Renault pour l'Autriche et la Suisse. Une belle opportunité pour la CCFA d'en apprendre davantage sur l'actualité, les défis et les projets des marques Renault et Dacia.

CCFA : Sie waren bereits 6 Jahre in Österreich im Einsatz. Wie fühlt es sich an, nach 2 Jahren Abwesenheit wieder in Wien zu sein?

Olivier Wittmann: Als ich im Jahr 2008 als Kundendienstdirektor nach Wien gekommen bin, habe ich bereits das Leben hier besonders angenehm empfunden. Sobald ich 2012 Vertriebsdirektor und dann Country Manager wurde, war ich sehr viel im Händlernetz unterwegs. Damals habe ich noch viel mehr von diesem wunderschönen Land gesehen und auch seine Vielfältigkeit kennen und schätzen gelernt. Als ich 2014 Österreich verlassen habe, um die Verantwortung als After-Sales Direktor der Region Afrika-Mittlerer Osten-Indien zu übernehmen, erlebte ich natürlich eine riesige Umstellung. Ich war ständig auf Reisen und muss zugeben, dass ich Wien und die vielen Freunde, die ich hier zurücklassen musste, oft vermisst habe. Die Rückkehr nach Wien war für mich also wie eine Heimkehr! Ich bin sehr glücklich, wieder hier zu sein, obwohl ich meine Zeit in Wien mit Zürich teilen muss, da ich jetzt Generaldirektor für Österreich und die Schweiz bin. Und meine Familie lebt ebenfalls in Zürich, wo vor allem meine beiden Töchter die Nähe zum Züricher See sehr genießen. Aber manchmal kommen sie auch sehr gerne mit mir nach Wien, um „alte“ Freunde wieder zu treffen. Als Vorstandsmitglied der CCFA habe ich hier auch wieder bekannte Kollegen gefunden.

CCFA : Was unterscheidet den österreichischen Markt von jenem der Schweiz?

OW: Der Automobilmarkt ist in beiden Ländern etwa gleich groß. Am auffälligsten ist jedoch, dass die Schweizer gerne PS-starke Autos

mit hoher Ausstattung fahren, obwohl Schnellfahren dort besonders hart bestraft wird. Der Österreicher wiederum bevorzugt Diesel. Die Renault-Gruppe beantwortet diese Nachfrage mit einem umfangreichen Angebot von innovativen Motoren. Generell ist die Renault-Gruppe in Österreich etwas stärker vertreten und hat im letzten Kalenderjahr 8,1 Prozent Marktanteil erzielt.

CCFA : Was macht die Renault Gruppe in Österreich so erfolgreich?

OW: Wir haben in den letzten vier Jahren ein Feuerwerk von Modellneuheiten auf den Markt gebracht. Das neue Design von Laurens van den Acker ist bei unseren Kunden hervorragend angekommen, weil unsere Fahrzeuge jetzt viel selbstsicherer, muskulöser und dynamischer auf der Straße wahrgenommen werden. Zuletzt haben wir den neuen Scénic präsentiert, auf den die internationale Presse geradezu euphorisch reagiert hat! Dazu kommen unsere verbrauchsarmen Motoren, das hohe Sicherheitsniveau und die innovativen Fahrassistenzsysteme. Kurz gesagt, wir verfügen aktuell über die jüngste Modellpalette auf dem Markt, unsere kaufmännischen Aktionen funktionieren, die Werbemaßnahmen kommen gut an, und wir bieten ein professionelles Händlernetz – wir haben also alle Trümpfe in der Hand, um weiter zu beschleunigen.

CCFA : Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für die nächste Zeit?

OW: Als ich 2008 nach Österreich gekommen bin, war es eine große Herausforderung, die österreichische Sprache zu lernen! Nein -

«Ohne Elektromobilität wird es schwierig, die Klimaziele der EU zu schaffen »



Olivier Wittmann

Olivier Wittmann, « côté privé » :

Né à Sarreguemines (departement 57)
le 18/04/1968

Situation familiale : Marié, deux filles,
Jade 14 ans et Mathilde 9 ans

Formation : Wirtschaftshochschule (ESCP-EAP) Ecole Supérieure de Commerce de Paris

Loisirs : Hockey/Glace, Tennis, Sport Auto

Philosophie de vie : « Un pessimiste voit la difficulté dans chaque opportunité, un optimiste voit l'opportunité dans chaque difficulté. » (W.Churchill)

Spaß ohne – das war tatsächlich schwierig, aber es war auch eine Zeit, in der wir den Beginn der Wirtschaftskrise erleben mussten. Bei Renault haben wir im Bereich Kundendienst neue und wichtige Programme für eine hohe Kundenzufriedenheit umgesetzt und sehr intensiv mit unserem Händlernetz gearbeitet. Heute gehen wir schon einen

Renault in Österreich – Fakten:

- 82 Mitarbeiter (Stand Ende 2015)
- Jän.-Dez. 2015: 27.638 Zulassungen (PKW und leichte Nutzfahrzeuge)
8,1 % Marktanteil
- 1. Platz am Elektroautomarkt
- 1. Platz innerhalb der französischen Konstrukteure
- 188 Verkaufsstützpunkte

Neue Modelle 2016:
Mégane und Mégane Grandtour
Talisman und Talisman Grandtour, Scénic

www.renault.at

© Christian HOJDEK

Schritt weiter: Der Kunde erwartet von uns innovative Serviceleistungen, und der Besuch im Autohaus muss zum Erlebnis werden! Wir müssen den Interessenten bereits über elektronische Plattformen wie Internet und Social Media-Kanäle nicht nur Informationen zukommen lassen, sondern ihnen auch die Werte unserer Marken vermitteln. Es geht also darum, möglichst viele bestehende Kunden davon zu überzeugen, dass sie bei uns gut aufgehoben sind. Gleichzeitig muss es uns gelingen, mit unseren großartigen Produktneuheiten neue Kunden zu gewinnen! So konnten wir z.B. mit dem neuen Espace über 60 Prozent neue Kunden gewinnen, mit den Elektrofahrzeugen zahlreiche neue Flottenkunden von Renault überzeugen und Dacia-Kunden kommen zu rund 85 Prozent von anderen Marken.

CCFA : Der CCFA Smart Cities Event am 24.5. mit Renault Elektrofahrzeugen hat gezeigt, wie stark die Marke Renault in Bereich Elektromobilität auf dem Vormarsch ist. Wie weit sind Sie mit der Marktdurchdringung im Bereich Elektromobilität in Europa und insbesondere Österreich?

OW: Das ist eine wichtige Herausforderung. Hier müssen wir herstellerseitig die Technologien laufend weiterentwickeln – soeben haben wir den ZOE mit der neuen Batterie für eine Reichweite von bis zu 400 Kilometer lanciert – und der Bevölkerung die zahlreichen Vorteile bewusst machen. Wir sind seit Ende 2011 der erste Hersteller auf dem Markt, der eine Palette von alltagstauglichen Elektrofahrzeugen anbietet und rangieren sowohl in Europa, als auch in Österreich an erster Stelle im Segment der Elektro-PKW. In Österreich konnten wir dank der Steuerreform seit Jänner, den Absatz in diesem Jahr sogar

verdreifachen. Wir vertrauen auch weiterhin darauf, dass uns die Politik während dieser wichtigen Einführungsperiode mit weiteren Förderungen begleitet, um die notwendigen Impulse für einen schnelleren Durchbruch zu setzen. Denn ohne Elektromobilität wird es schwierig sein, die Klimaziele der EU zu erreichen.

CCFA: Sie wirken gelassen. Worauf sind Sie als Renault Generaldirektor stolz?

OW: Es ist uns gelungen, den Renault-Pkw-Marktanteil von 5,4% auf 5,8% zu steigern. Dacia konnte von 2,3% auf 2,4 % zulegen. Wir liegen Monat für Monat über unseren eigenen Prognosen, sodass ich davon ausgehe, dass wir die bisher erzielten Ergebnisse am Jahresende noch übertreffen werden. Wir sind seit heuer die zweitgrößte Vertriebsorganisation in Österreich – in dieser Position wollen wir uns natürlich weiterhin behaupten! Die Renault Gruppe wird dieses Jahr einem Marktanteil (PKW und leichte Nutzfahrzeuge) von über 8,5 Prozent erreichen und sich damit der magischen 9 annähern. Mittelfristig ist ein zweistelliger Marktanteil durchaus vorstellbar.

CCFA: Wenn Sie einmal Zeit zum Ausspannen haben, was machen Sie dann am liebsten?

OW: Ich spiele seit meiner Kindheit Eishockey! In Wien trainiere ich, wie schon zuvor, zwei Mal die Woche als Verteidiger in einer Mannschaft. Für mich ist das ein perfekter Ausgleich zum Berufsleben und eine gute Übung für Teamspirit. Darüber hinaus kann ich - als einziger Ausländer in der Mannschaft - die Menschen im Land besser kennenlernen. Zur wärmeren Jahreszeit bin ich nach wie vor ein leidenschaftlicher Motorradfahrer! In Österreich und vor allem in der näheren

Umgebung von Wien findet man wunderschöne Strecken auch für kürzere Ausfahrten! Sonst genieße ich ebenso gesellige Abende mit Freunden bei gutem Essen und einem gepflegten Glas Wein. 🍷

Résumé :

Un « retour au pays » : voici comment Olivier Wittmann décrit son retour à Vienne après deux ans à Paris et Dubai à la direction du service après-vente de la zone Afrique/Moyen-Orient/Inde. Il retrouve l'Autriche - sa qualité de vie, ses amis et son réseau professionnel (Olivier Wittmann est membre du directoire de la CCFA) - avec un plaisir non dissimulé, même si son poste actuel l'oblige à faire la navette entre Vienne et Zürich où vit sa famille. Les Suisses misent sur les véhicules puissants avec un équipement très perfectionné, là où les Autrichiens privilégient le Diesel. Entre les deux pays, c'est en Autriche que le groupe Renault est le plus présent avec une part de marché de 8,1% en 2015. Pour garantir une satisfaction client optimale, le groupe a mis en place des outils performants et développe également sa communication digitale axée, entre autres, sur la diffusion des valeurs de Renault. L'objectif : fidéliser mais aussi, grâce aux innovations produits constantes, attirer de nouveaux clients. Renault peut se féliciter d'être leader en Europe comme en Autriche sur le segment des véhicules particuliers écologiques. Les chiffres parlent d'eux-mêmes (évolution de la part de marché des véhicules particuliers Renault de 5,4% à 5,8% l'année dernière et de 2,3% à 2,4% pour Dacia) : Renault poursuit une belle phase de croissance en Autriche. Un Directeur général confiant en l'avenir donc. 🇳🇵 🇫🇷