28. Februar 2018

Europa-Premiere des neuen Ram 1500 in Genf und die Expansion des Händlernetzes als Schlüssel zum Erfolg für AGT Europe

* Exklusive Vorteile für AGT-Kunden
* Konzentration auf die Steigerung des Bekanntheitsgrades der Marken Dodge und Ram
* „Ich gehe immer den schweren Weg.“ Dort liegen die Chancen, so der Schweizer Entrepreneur

Auch 2018 wird AGT Europe Automotive Import SA, seit dem 1. Juli 2017 als offizieller Importeur der Marken Dodge und Ram in Europa aktiv, einen ehrgeizigen Wachstumsplan vorantreiben. Dabei stehen Qualität und Exklusivität der angebotenen Dienstleistungen stets im Zentrum.

Geschäftspartner und Endverbraucher profitieren vom AGT Europe Platinum-Schutz, der europaweit Gültigkeit besitzt, übertragbar ist und auf bis zu fünf Jahre oder 150.000 km verlängert werden kann.

Rund 100 Händler in Europa helfen potentiellen Kunden, einen zuverlässigen und kompetenten Partner in nächster Umgebung zu finden. AGT Händler sind aufgrund einer einheitlichen Corporate Identity (CI) schnell zu identifizieren. Dies soll zur Steigerung der Markenbekanntheit beitragen.

AGT Europe legt großen Wert darauf, die richtigen Produkte auf den Markt zu bringen. Über 90 Prozent der in Europa verkauften Ram Trucks werden auf LPG-Gas (Liquefied Petroleum Gas) umgerüstet. Der Kunde erhält ein zulassungsfertiges Fahrzeug.

„Den Kunden über unsere ausgewählten Geschäftspartner mit einem hochmodernen Verkaufs- und After-Sales-Service optimal zu versorgen, ist der Auftrag, dem sich das gesamte AGT Europe Team verschrieben hat", erklärt der Schweizer Unternehmer Andreas Jenny. „Ich gehe immer den schweren Weg, denn hier ergeben sich immer wieder Chancen, die letztlich unserem Endkunden zugutekommen.“

Andreas Jenny, CEO von AGT Europe, spricht über seine Ziele:

*Frage: AGT Europe ist der erste Importeur für die Marken Dodge und Ram in Europa und zugleich Branchenführer. Was macht AGT Europe für seine Kunden einzigartig?*

Antwort: AGT Europe ist das erste Unternehmen, das offizieller Importeur der Marken Dodge und Ram Trucks, dem meistverkauften amerikanischen Full-Size-Pickup in Europa, mit rund 100 Händlern geworden ist. AGT Europe hat dabei Pionierarbeit geleistet und bietet Geschäftspartnern und Endverbrauchern heute einen echten Mehrwert, das bedeutet einen besseren Service mit dem Garantieprogramm „AGT Platinum Protection“ bietet AGT Europe z. B. einen weiteren guten Grund, sich für Produkte aus unserem Hause zu entscheiden.

*F: Was sind die Hauptvorteile für Ihre Kunden von AGT Europe als offizieller Importeur im Vergleich zum freien Importgeschäft?*

A: Die größten Vorteile für unsere Kunden sind in den Bereichen After Sales und Service zu sehen: Dienstleistungen wie offizielle Servicestationen, Pannenhilfe oder auch die Ersatzteilversorgung sorgen für zufriedene Kunden.

*F: AGT Europe hat seinen Sitz in der Schweiz und vertreibt die Marken Dodge und Ram in ganz Europa. Ist dies der effizienteste Ansatz, um ein solches Geschäft zu führen?*

A: Die Schweiz ist ein multikulturelles Land mit vier Amtssprachen. Diese Besonderheit erlaubt es uns, von hier sehr leicht in andere europäische Länder zu expandieren. Die Schweiz bietet zudem auch in der Finanzierung moderne Dienstleistungen an, die unseren Partnern und Kunden zugutekommen. AGT Europe hat Tochtergesellschaften mit Mitarbeitern und Filialen in Deutschland, Frankreich, Belgien und Schweden. So sind wir zum einen äußerst präsent und bekommen zum anderen auch einen sehr tiefen Einblick in die anderen Märkte.

*F: Welches sind Ihre wichtigsten Märkte?*

A: Schweiz, Deutschland, Frankreich und die Benelux-Länder sind für uns derzeit am wichtigsten.

*F: Wo sehen Sie Ihre größten Chancen in Bezug auf die Marktentwicklung?*

A: Wir bauen unser Händlernetz zügig aus. Im Norden liegt unser Schwerpunkt auf Schweden. Darüber hinaus arbeiten wir daran, unser Geschäft auch im Süden mit Italien, Spanien und Portugal auszubauen. Auch in Osteuropa werden wir uns zu einem späteren Zeitpunkt weiterentwickeln.

*F: Der neue Ram 1500 wird seinen ersten öffentlichen Auftritt auf dem Genfer Auto-Salon haben. Wie wichtig ist dieses Produkt für Ihre Wachstumsstrategie?*

A: Der Ram 1500 ist in der Tat ein sehr wichtiger Bestandteil unseres Produktangebots. Er ist der einzige Full-Size-Pickup in ganz Europa, der über einen offiziellen Importeur bezogen werden kann. Der Ram 1500 zeichnet sich durch Langlebigkeit, Größe, Luxus und eine enorme Anhängelast aus. Wenn man tatsächlich mal abschleppen muss, ist die einzige Alternative zum Ram 1500 ein Lkw. Der Ram 1500 punktet mit seiner herausragenden Anhängelast und einigen luxuriösen Ausstattungsmerkmalen, die sich sowohl für den privaten als auch für den geschäftlichen Einsatz eignen. Etwa 90 Prozent der Ram 1500 werden übrigens in unserem Pre-Delivery Inspection Center (PDI) in Bremerhaven in Flüssiggas umgewandelt. Die Umwandlungsquote liegt in Deutschland bei ca. 95 Prozent.

*F: Wie sieht die Vision von AGT Europe aus?*

A: Ich möchte, dass AGT Europe die höchsten Standards bei allen Dienstleistungen anbietet. Das beginnt beim Aufbau des europäischen Händlernetzes, findet sich im Vertrieb und auch im After Sales wieder. Wir bei AGT Europe konzentrieren uns darauf, die Markenbekanntheit für Dodge und Ram zu erhöhen. Zudem möchte ich unser Portfolio durch weitere Marken wie z. B. Chrysler ergänzen.

*F: Diese Vision lässt sich nur mit voll engagierten Mitarbeitern und Partnern erreichen. Welche Rolle nehmen Mitarbeiter und Partner für Sie ein?*

A: Die Menschen, die bei oder für AGT Europe arbeiten, stehen zu hundert Prozent hinter ihrer Aufgabe. Wir legen großen Wert darauf Mitarbeiter einzustellen, die das richtige Profil für die zu besetzende Position mitbringen. Wir wollen, dass Menschen mit der gewünschten Kompetenz und der richtigen Motivation etwas Neues aufbauen. Mit den Mitarbeitern von AGT Europe verhält es sich wie beim Bau eines Hauses: man braucht unterschiedliche Kompetenzen, eine hohe Motivation und vor allem arbeiten alle für das gleiche Ziel. Wir brauchen Menschen mit einer Leidenschaft für Autos. Zudem leben wir einen sehr kollegialen Ansatz. Ich möchte, dass wir alle uns als Kollegen behandeln und dass wir direkt und offen miteinander kommunizieren. Ich kenne jeden einzelnen meiner Mitarbeiter und stelle mich auch jedem neuen Mitglied vor. Im Gegenzug erlaube ich meinen Teams auch, direkt mit mir zusammenzuarbeiten.

*F: Was sind die größten Herausforderungen für den Automobilvertrieb in den kommenden Jahren?*

A: Vor die größten Herausforderungen stellen uns sicherlich die Gesetzgeber. Wir müssen uns an immer neue Gesetze anpassen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. CO2 ist natürlich ein Thema. Wir müssen nach Lösungen suchen und immer einen Schritt voraus sein. Eine weitere Herausforderung besteht darin, dass AGT Europe die Expansionspläne für Europa innerhalb der nächsten drei Jahre fertig stellen muss. Als Vertreter von Automobilmarken wie Dodge und Ram gestaltet sich das Arbeiten in Europa sehr komplex. Man muss in der Lage sein, in jedem Markt unter Berücksichtigung von Aspekten wie Arbeitsrecht, Zulassungsverfahren oder Homologationen zu agieren. Wussten Sie, dass es in Europa sechs verschiedene Typen von Zulassungen für ein und dasselbe Produkt gibt?

*F: Was ist im Hinblick auf AGT Europe Ihre größte Herausforderung für 2018?*

A: Meine größte Herausforderung ist es, unseren überaus ehrgeizigen Plan umzusetzen. Wir haben uns im Bereich Sales und auch im Service, Netzwerk Entwicklung, Marketing und Finanz hohe Ziele gesetzt und müssen darüber hinaus den neuen Ram 1500 erfolgreich in den Markt einführen. Zudem wollen wir unsere neue Corporate Identity (CI) bei unseren Partnern implementieren. Dies hat übrigens dazu geführt, dass wir bereits neue Büroräume in Pfäffikon (SZ), nur wenige Minuten von unserem heutigen Sitz entfernt, errichten.

*F: Sie sind ein Geschäftsmann, ein Unternehmer, der ein Unternehmen mit internationaler Präsenz aufgebaut hat. Was ist Ihr Geheimnis und welche Werte schätzen Sie an Ihren Mitarbeitern?*

A: Ich gehe immer den schweren Weg. Hier werden sich immer neue Chancen ergeben. Ich gebe nie auf und habe einen starken Willen. Den einfachen Weg zu gehen, das kann jeder. Doch ergibt sich so nicht die Möglichkeit, anders zu sein. Ich höre oft, dass es unmöglich ist, zu tun, was wir tun – wir tun es eben einfach. Das macht uns einzigartig und gibt uns den nötigen Spielraum, um den Bedürfnissen unserer Kunden und des Marktes gerecht zu werden.

*F: Es scheint, dass Vielfalt ein wichtiges Konzept für Sie ist. Wie viele Nationalitäten haben Sie in Ihrem Unternehmen?*

A: Wir können uns über ein sehr internationales Team bestehend aus Mitarbeitern die in über 20 unterschiedlichen Sprachen handeln können. Wir haben es geschafft, eine internationale Atmosphäre zu schaffen und sind stolz darauf, dass Menschen aus Südamerika, Afrika, der Karibik, Russland, Asien, Nordamerika und natürlich aus ganz Europa und der Schweiz mit und für uns arbeiten. Wir arbeiten in Schweizer Manier und begegnen unseren Mitarbeiter stets mit höchstem Respekt. Wir geben ihnen die Freiheit, sich in ihrer Arbeit auszudrücken. Bei AGT Europe gibt es Raum für Kreativität, neue Ideen sind immer willkommen und als CEO freu ich mit auf Menschen mit alternativen Lösungen. Ich arbeite sehr teamorientiert mit den Abteilungen Marketing, After Sales und Network Development zusammen. Das bedeutet, dass Meetings in unseren Büroräumen abgehalten werden, möglichst von Angesicht zu Angesicht. Ich bin auch ein Freund einer schlanken Organisation mit einer sehr flachen Hierarchie, die schnelle Entscheidungen ermöglicht. Wir haben viel Arbeit vor uns, deshalb müssen passende Lösungen schnell gefunden werden. Ich möchte all meine Mitarbeiter involviert sehen.

**Über Andreas Jenny**

Geboren: 1966

Familie: Geschieden, 4 Kinder

Hobbys: Sport (Schwimmen, Tennis, Squash, Skifahren), Angeln, hatte schon immer eine Leidenschaft für Autos

Werdegang: Nach dem Abschluss seiner Lehrausbildung verließ Andreas Jenny die Schweiz im Alter von 19 Jahren. Er folgte seiner Entscheidung, seine Perspektive zu erweitern und einige Zeit im Ausland zu leben. Die Wahl fiel auf Jamaika, nachdem er seinen Finger auf einen rotierenden Globus gelegt hatte. Andreas Jenny begann seine Tätigkeit in der Tourismusbranche bei Hotel Plan, bevor er sein eigenes Autovermietungsunternehmen gründete. Er leitete das Autovermietungsgeschäft mit zwei Standorten und begann gebrauchte sowie neue Autos nach Jamaika zu importieren. Nach 15 Jahren kehrte er nach einem schweren Verkehrsunfall in die Schweiz zurück. Es dauerte viele Monate, bis er sich erholt hatte. Er begann sein Autohandelsgeschäft, indem er die Kontakte nutzte, die er bei der Führung seines Geschäfts im Ausland geknüpft hatte. Andreas Jenny ist heute CEO der AJ Group Holding, zu der auch Auto Global Trade AG, die AGT Europe Automotive Import SA, die Longway Immobilien AG und die AJ Group Consulting Management AG gehören.

**Über AGT Europe**

AGT Europe ist offizieller Importeur von Dodge und Ram Trucks in Europa. Seit 2008 arbeitet AGT mit dem Hersteller amerikanischer Fahrzeuge zusammen. AGT war zudem erster autorisierter Importeur für Dodge und Ram Trucks und ist zugleich Marktführer. AGT unterstützt ein breites Netzwerk von Verkaufs- und Servicepartnern, die sich auf Dodge und Ram spezialisiert haben. Weitere Informationen über AGT Europe finden Sie unter [www.agtimport.eu](http://www.agtimport.eu) und [www.uscarimports.eu/dodge](http://www.uscarimports.eu/dodge).

****Über Ram Trucks****  
Mit der Einführung als eigenständige Division im Jahr 2009 hat sich die Marke Ram Trucks zu einem Branchenführer entwickelt. Die Schaffung einer eigenen Identität hat es Ram Trucks ermöglicht, sich ganz auf die eigene Zielgruppe und deren Bedürfnisse zu konzentrieren. Ob als Familienauto oder als reines Nutzfahrzeug, ein Ram ist immer die richtige Wahl. Dank hoher Standards in puncto Innovation, Leistungsfähigkeit, Effizienz und Langlebigkeit zählen Ram Trucks zu den besten Fahrzeugen ihres Segments. Sie zeichnen sich durch eine formvollendete Optik, raffinierte Interieurs, langlebige Motoren und exklusive Features aus.

****Über Dodge//SRT****  
Dodge//SRT bietet eine komplette Palette von Performance-Fahrzeugen, die ihresgleichen sucht. Dodge ist FCA’s Mainstream Performance-Marke in Nordamerika; SRT geht noch einen Schritt weiter und veredelt die Dodge-Fahrzeuge hinsichtlich Leistung und Fahrverhalten. Seit mehr als 100 Jahren trägt die Marke Dodge den Geist der Brüder John und Horace Dodge, die das Unternehmen 1914 gegründet hatten. Ihr Einfluss hält bis heute an.

Ansprechpartner für Medienanfragen:

Europa Deutschland

Florence Camenzind Anja Wente

[florence.camenzind@agtimport.eu](mailto:florence.camenzind@agtimport.eu) [anja.wente@agtimport.eu](mailto:anja.wente@agtimport.eu)

+41 79 870 00 69 +49 1516 511 7778

Frankreich Schweiz

Marie-France Mutti Eric Nève

[marie-france.mutti@agtimport.eu](mailto:marie-france.mutti@agtimport.eu) [eric.neve@agtimport.eu](mailto:eric.neve@agtimport.eu)

+33 6 62 58 45 77 +41 79 195 33 48