



AutoGlobalTrade AG – der zuverlässige Partner im weltweiten B2B-Autohandel

Unbemerkt von der breiten Öffentlichkeit hat sich in Pfäffikon SZ mit AutoGlobalTrade eines der weltweit grössten und solidesten Autohandelsunternehmen entwickelt. Eine Erfolgsgeschichte made in Switzerland, die auf gelebter Kundennähe und nachhaltigem Qualitätsbewusstsein basiert.

Angetrieben von der Leidenschaft für Autos ist es seit der Gründung 2001 die Mission aller Mitarbeitenden von AutoGlobalTrade (AGT), die Zukunft des Fahrzeughandels zu prägen und weltweit der vertrauenswürdigste Lieferant im B2B-Fahrzeughandel zu sein. Dass dieser Satz nicht nur aus schönen Worten besteht, sondern bei der Schwyzer Firma auch täglich gelebt wird, beweisen einerseits das eindruckliche Wachstum, andererseits aber auch die langjährigen Kundenbeziehungen und die tiefe Fluktuationsrate unter den Mitarbeitenden.



Kontinuität: Samuel Güttinger, Sales Planning, Product & Pricing Specialist, ist einer der vielen langjährigen AGT-Mitarbeitenden.

Nachhaltiges Wachstum

Aus dem Kleinunternehmen, das bis 2008 aus zehn Mitarbeitenden bestand, ist mittlerweile ein KMU mit einer beinahe 60-köpfigen Belegschaft geworden. 40 Leute arbeiten am Firmensitz in Pfäffikon SZ, zehn in europäischen Tochtergesellschaften und acht in Mexiko. Bis 2008 war AGT ausschliesslich im Im- und Export von Premiumfahrzeugen tätig. Dann aber ergab sich die

Gelegenheit, zum autorisierten Distributor der amerikanischen Marken Dodge und RAM Trucks zu werden. Dies hatte zur Folge, dass ein Verkaufsteam aus den bestehenden und neuen Mitarbeitenden aufgebaut werden musste und die Firma zu wachsen begann. Seit 2017 ist AGT der offizielle Europaimporteur der beiden Marken. Aus diesem Grund gliederte die Geschäftsleitung im

vergangenen Jahr eine dafür zuständige Business Unit namens AGT Europe aus, die aktuell 14 Mitarbeitende beschäftigt. Der Unternehmensumsatz wird mittlerweile je zur Hälfte aus dem Fahrzeughandel und aus dem Import von Autos der beiden erwähnten US-Marken erzielt.

Diversität wird grossgeschrieben

Aufgrund der weltweiten Tätigkeit des Unternehmens ist Englisch zwar für die meisten Mitarbeitenden die wichtigste Sprache im Alltag, doch aufgrund der unterschiedlichsten im Betrieb tätigen Nationalitäten werden alleine in den Pfäffiker Büros über 20 verschiedene Sprachen gesprochen. Und entgegen der klischierten Vorstellung, im Autohandel seien ausschliesslich Männer tätig, finden sich bei AGT auch viele weibliche Teammitglieder und Führungskräfte. «Unsere Teams sind bunt gemischt, das prägt die Firmenkultur und ist auch für die engen Kundenbeziehungen wichtig», sagt Samuel Güttinger, Sales Planning, Product & Pricing Specialist, der seit über zehn Jahren mit Begeisterung beim Schwyzer Autohandelsunternehmen tätig ist.



Nah beim Kunden dank Fachkompetenz und langjährigen Partnerschaften.



Dank dem Hauptlager in Bremerhaven können auch grosse Bestellungen rasch und zuverlässig abgewickelt werden.

Gelebte Kundennähe

Obwohl der klassische Im- und Export in über 90 Länder grundsätzlich übers Internet oder am Telefon abgewickelt wird, ist der direkte Draht zu Kunden und Partnerfirmen das A und O für den Erfolg des Unternehmens. «Wir differenzieren uns von unseren Mitbewerbern nicht nur durch unseren Service und unsere Qualität, sondern auch durch unsere Kundennähe», sagt Samuel Güttinger. So bleibt der Ansprechpartner für den Kunden während des gesamten Prozesses von der Bestellung über die Homologierung bis zur Auslieferung der Fahrzeuge immer derselbe. Zudem, so Güttinger, stellt AGT seit der Gründung seine Partner und nicht sich selbst ins Zentrum. «Um das Paket, der beste unabhängige Importeur zu sein, zu vervollständigen, profitieren wir von der langjährigen Zusammenarbeit mit Dritten im Bereich Logistik, Finanzlösungen, Marketing und Controlling.»

Dadurch kann AGT Services anbieten, die weit über das einfache Autoverkaufen hinausgehen. «Egal ob unser Kunde Hilfe bei der Zulassung, der Technik, der Logistik oder der Beschaffung des Traumautos für den Endkunden braucht: Wir geben nicht nach, bis unser Job getan ist.»

Solides und weltweites Beziehungsnetz

Mit 24 Millionen Neuwagen im 2017 ist China der am stärksten wachsende Markt im Autohandel. Daher ist auch AGT in China sehr aktiv. «Dank unseren guten Beziehungen, unseren Mandarin sprechenden Kundenbetreuern und unserem Hauptlager in Bremerhaven (DE) sowie kleineren Lagern, die über die ganze Welt verteilt sind, sind wir fähig, auch in Ländern wie China grosse Bestellungen rasch und zuverlässig abzuwickeln.»

«Egal ob unser Kunde Hilfe bei der Zulassung, der Technik, der Logistik oder der Beschaffung des Traumautos für den Endkunden braucht: Wir geben nicht nach, bis unser Job getan ist.»

Neben den regulären Lagereinheiten bietet AGT auch Produktionsbestellungen von Links- und Rechtslenkern oder Bestände aus Überproduktionen an. Auch dies ist ein Beweis für das weitverzweigte und solide globale Beziehungsnetz. Zu

den grössten Märkten Europas für Premiumfahrzeuge zählen neben Deutschland, Frankreich, die Niederlande, Belgien und Schweden auch die Schweiz.

Herausforderungen als Chance zum Wachsen

Als grösste Herausforderung für die Zukunft nennt Güttinger die vielen neuen Regulative vor allem im Bereich der Abgasvorschriften und natürlich auch die neuen Technologien. Da Herausforderungen bei AGT aber nicht als Hindernisse,

sondern als Chancen, um weiter zu wachsen, angesehen werden, ist Jammern keine Option. Im Gegenteil: «Hier liegen Geschäftsmodelle brach, die darauf warten, von uns genutzt zu werden.»

Aus diesem Grund baut das Unternehmen zurzeit in Pfäffikon SZ einen neuen Firmensitz. «Denn wir glauben an das Autogeschäft, auch wenn sich der Markt immer schneller verändert – und wir suchen laufend motivierte Mitarbeitende, die bereit sind, ihre Ideen und ihr Können einzubringen und mit uns zusammen Grossartiges zu schaffen.»

Zusammenarbeit mit OBT

Seit zwei Jahren revidiert und prüft OBT für AutoGlobalTrade die Jahresrechnung nach dem Standard Swiss GAAP FER. Zudem berät OBT das Unternehmen in vielen Bereichen. Samuel Güttinger, Sales Planning, Product & Pricing Specialist, erklärt: «Wir haben uns für die Zusammenarbeit mit OBT entschieden, weil die Berater nicht nur hochkompetent sind, sondern mit ihrer unkomplizierten Art auch sehr gut zu unserer Firmenkultur passen.»