

Gut beraten rund ums Auto



In kaum einer Branche wirken sich die Megatrends Digitalisierung, Globalisierung und Nachhaltigkeit so maßgeblich aus wie in der Automobilindustrie. Themen wie autonomes Fahren oder Elektromobilität bestimmen die Agenda. Die Delta Automobile GmbH & Co. KG in Mainz-Kastel begegnet den veränderten Kundenbedürfnissen mit individueller Beratung und ganzheitlichem Service.

„Das Kaufverhalten der Konsumenten hat sich verändert“, erklärt Inhaber und Geschäftsführer Shahriar Pirzadeh.

E-AUTOS SETZEN SICH DURCH

„Die Leute kaufen viel bewusster ein als noch vor einigen Jahren und legen viel Wert auf Nachhaltigkeit und Umweltschutz“, erklärt er. „Ich gehe davon aus, dass wir in Zukunft früher oder später alle Elektroautos oder andere alternative Antriebe fahren werden. Die Branche wird auf die Diskussionen um den Dioxidausstoß und Fahrverbote in den Innenstädten eingehen müssen. Irgendwann werden wir mit Verbrennungsmotoren nicht mehr fahren dürfen. Dann werden die Leute die neuen Autos

kaufen müssen, ob mit oder ohne staatliche Förderung. Wir haben bereits begonnen, Elektro- und Hybridlösungen in unser Programm aufnehmen. Fakt ist, dass die Autos zurzeit noch etwas teurer sind als herkömmliche Modelle und die Reichweiten müssen gesteigert werden. Aber die Hersteller arbeiten intensiv an der Optimierung.“ Delta Automobile vertreibt Fahrzeugmodelle der Marken Opel, Ford, Seat und Hyundai. Für alle Marken sowie für Chevrolet bietet

die Modelle nicht mehr“, erklärt Shahriar Pirzadeh. „Der Neuwagenverkauf ist aktuell der Schwerpunkt unseres Geschäfts. Verkaufsschlager in unserem Portfolio sind alle Opelmodellreihen. Auch die Seat-Modelle laufen sehr gut.“ Der Automobilexperte gründete das Unternehmen 2004. „Ich war von Anfang an gezwungen, neue Wege zu gehen“, erinnert er sich. Shahriar Pirzadeh begann seine Automobilkarriere 1992 im Westerwald ohne Eigenkapital und ist

Neben dem Hauptsitz hat das Unternehmen weitere Autohäuser in Mainz-Kastel, Wiesbaden und in Mainz gebaut. Inzwischen beschäftigt Delta Automobile an vier Standorten 100 Mitarbeiter. „Die Verkäufe der einzelnen Marken schwanken natürlich über die Jahre“, so der Inhaber. „Aktuell verkaufen wir rund 3.000 Ford-Autos, 3.000 Opel- und SEAT-Modelle sowie 1.500 Hyundai-Fahrzeuge.“

AUS HOBBY WIRD BERUF

Shahriar Pirzadeh, der inzwischen auf viele Jahre Erfahrung in der Automobilindustrie zurückblickt, ist Autohändler aus Leidenschaft. „Ich war schon als Jugendlicher verrückt nach Autos“, erklärt er. „Ich bin selbst als junger Mensch Autorennen gefahren und dann

„ Ob mit oder ohne staatliche Förderung – die alternativen Antriebe werden zum Standard. “

man Reparatur, Inspektion und Wartung an. „Chevrolet hat sich aus dem deutschen Markt verabschiedet, deshalb vertreiben wir

mit der Marke Opel großgeworden. Zunächst mit Fokus auf Opel und Ford, nahm er später Seat und Chevrolet, dann Hyundai hinzu.

”

Bei uns dreht sich alles um den Endkunden.

durch einen glücklichen Zufall in der Automobilindustrie gelandet. So konnte ich mein Hobby und meine Leidenschaft zum Beruf machen. Ich bin mir bewusst, dass ich damit Glück gehabt habe.“

Tochter arbeitet auch bereits im Unternehmen und wir streben an, dass sie Delta eines Tages übernimmt.“ Den Veränderungen in der Automobilbranche stellt sich Shahriar Pirzadeh engagiert. „Natürlich



Delta Automobile

Peter-Sander-Straße 45
55252 Mainz-Kastel
Deutschland

+49 6134 25810

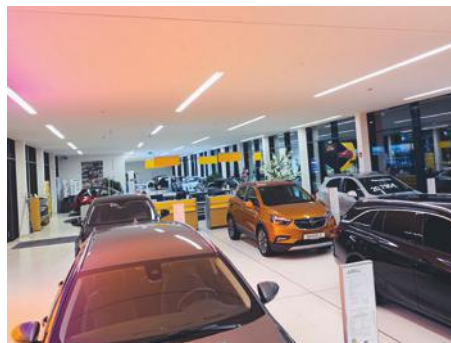
+49 6134 25858

info@delta-automobile.com

www.delta-automobile.com



Delta bietet Reparatur, Wartung und Service für alle Marken an



Ein Blick in den Showroom



Der neue Opel Ampera in einer der neuen Trendfarben

Seine Leidenschaft für Automobile will Shahriar Pirzadeh auch auf sein Team übertragen. Ein respektvoller und freundlicher Umgang im Team ist ihm deshalb wichtig. „Meine Mitarbeiter sind meine Familie“, erklärt er. „Sie sind mir wichtig und ich hänge an ihnen. Ich bin schließlich von morgens bis abends im Geschäft und verbringe mehr Zeit dort als zu Hause. Meine

haben sich die Zeiten geändert“, erklärt er. „In meinen besten Jahren habe ich im Jahr 50.000 Autos verkauft. Heute werden viele Großkunden vom Hersteller direkt beliefert. Gleichzeitig ist der Leasing-Markt drastisch gewachsen. Das sind alles Einflüsse, die unser Geschäft erschweren. Bei uns kommt es jetzt auf den Endkunden an.“

BERATUNG & ZUFRIEDENHEIT

Nicht zuletzt deshalb wird Shahriar Pirzadeh auch weiterhin auf gute Kundenberatung setzen. „Wir werden kontinuierlich daran arbeiten, immer größtmögliche Kundenzufriedenheit zu erreichen“, erklärt er. „Wir möchten, dass die Kundenbeziehung nach dem Kauf

des Autos nicht abbricht, sondern auch darüber hinaus Bestand hat. Die Kunden sollen wissen, dass wir ihr Ansprechpartner rund um ihr Auto sind, auch wenn es einmal Schwierigkeiten gibt. Ich bin zuversichtlich, dass wir mit dieser Strategie langfristig wachsen werden.“

Der Hauptsitz des Unternehmens in Mainz-Kastel

