



Peter Schiessl, CSO, AIL Leasing München AG

Erfolg ist auch eine Fleißaufgabe. Keiner weiß das besser als Peter Schiessl, der für einen erfolgreichen Abschluss schon mal lange Wege in Kauf nimmt. Dabei liegen dem Autoenthusiasten vor allem die Kundennähe und das Vertrauen seiner Kunden am Herzen. Auf ihn ist immer Verlass. Peter Schiessl ist seit 33 Jahren im Autogeschäft. Sein Einsatz, seine Ehrlichkeit und sein Anliegen, für jeden das auf ihn zugeschnittene Traumauto zu finden, führen dazu, dass der Regensburger Kunden hat, die nach 15 Jahren ein neues Auto bei ihm leasen, das sie erstmals zu Gesicht bekommen, wenn er es ihnen vor die Tür stellt.

Kundenbindung. Kontinuität. Vertrauen. Drei Begriffe, die von zentraler Bedeutung im Alltagsgeschäft des agilen CSO sind. Ein wenig Glück gehört natürlich auch zum Erfolg. Seinen Weg zu AIL fand der in seiner Freizeit erfolgreiche Rennfahrer Peter Schiessl auf Umwegen. Einer Ausbildung zum Textilkaufmann folgte eine Zeit als freiwilliger Soldat der Luftwaffe im niederländischen Nato-Hauptquartier, wo er seinen zukünftige Leasing-Geschäftspartner Dr. Darius Ahrabian durch Zufall kennenlernte. Zunächst aber trennten sich ihre Wege. Es folgte eine Ausbildung zum Automobilkaufmann bei der Mercedes-Benz-Niederlassung in München. Bereits mit 23 Jahren wurde Schiessl Seniorverkäufer und verfügte über ein exzellentes Einkommen.

Trotzdem sprang der Oldtimer- und Motorradnarr bei dem Vorschlag seines Freundes Darius Ahrabian, eine Leasinggesellschaft zu gründen, allen Unkenrufen zum Trotz ins kalte Wasser und startete durch. Sein

Umfeld erklärte ihn für verrückt, weil er einen sicheren und gut dotierten Job bei Mercedes mit der Unsicherheit der Selbstständigkeit tauschen wollte. „Ich habe meine Kontakte aus der Zeit bei Mercedes für meine Geschäfte genutzt“, erinnert sich Schiessl an die AIL-Gründungsphase 1984. „Zu zweit haben wir ganz klein angefangen, mit einer Sekretärin. Von Anfang an habe ich versucht, über Emotionen Autogeschäfte zu machen.“

Er telefoniert lieber oder spricht direkt mit den Menschen vor Ort, statt E-Mails zu verfassen – ein energetischer und charmanter Kontaktmann erster Güte. Schiessl gibt zu, „kein Buchhalter“ zu sein, aber der charismatische Kaufmann ist ein Verkaufstalent alter Prägung. Persönlicher und emotionaler Kontakt sorgen bei ihm nach wie vor für beste Umsätze. Service- und Beratungsorientierung, Ehrlichkeit und Glaubwürdigkeit sorgen für eine extrem enge Kundenbindung. Und somit für den Erfolg von etwa 750 Abschlüssen pro Jahr. Erholung findet der dreifache Familienvater in seiner Freizeit beim Skifahren, Golfen oder auch beim Oldtimer-Cruisen in seiner roten Corvette, Baujahr 1956. Wahrlich keine Fleißaufgabe.