



Herausgeber  
Oliver Jonke  
[o.jonke@medianet.at]

# Editorial

## Tolle Autos und Vertriebsprofis

### Liebe Leserinnen und Leser!

Jubiläen wie dieses sind oft ein willkommener Anlass, zurückzublicken und auch die eigenen Erinnerungen wieder wachzurufen. Meine persönliche Wahrnehmung der Marke Mitsubishi begann mit dem gefälligen Kompaktwagen Colt, der unglaubliche acht Gänge hatte – für damalige Verhältnisse revolutionär. Dann war da natürlich noch der legendäre Pajero, der damals allerdings zunächst für mich persönlich nicht erreichbar erschien. Mitte der Achtzigerjahre, da war ich noch am Beginn meines BWL-Studiums ... bis ich schließlich ein Sommer-Praktikum in der Marketingabteilung von Denzel Mitsubishi machen durfte; da änderte sich das schlagartig. Plötzlich konnte ich immer wieder Pajero fahren – was für ein Glück für einen Neunzehnjährigen, der soeben seinen Führerschein gemacht hatte! Zu meinen Aufgaben zählte, Pressefahrzeuge zu Journalisten und zu VIPs zu bringen und

diese wieder abzuholen. Das war damals in jeder Hinsicht sehr interessant! Mein absoluter Favorit war das schnittige Sportcoupé Starion, eine Rakete mit 170 PS.

### First things first

Bereits damals hatte sich Denzel sehr stark um eine besonders gute Beziehung zu den Händlerpartnern bemüht. Wir organisierten damals eine Händlertagung in Gmunden, und ich kann mich gut an die Begeisterung vieler Teilnehmer erinnern. Kurz zuvor gab es eine Reise nach Japan, die einen tiefen Eindruck hinterlassen hatte; in Gmunden wurde dann ein von uns bearbeitetes Video davon gezeigt. Die Identifikation mit der Marke war perfekt, die Stimmung war exzellent, und es wurde noch lange nach dem offiziellen Veranstaltungsteil in der Disco „Badwandl“ in Altmünster gefeiert.

Das mittlerweile langjährige, dichte Händlernetz von Mitsubishi ist sicher ein

wesentlicher Erfolgsfaktor für die Kundenzufriedenheit. Doch nicht nur die Kunden sind mit der Marke zufrieden, sondern auch die Händler: Nicht umsonst erhielt etwa 2016 Denzel Mitsubishi beim Markenmonitor in der Kategorie „Kleine Marken“ die Auszeichnung als „Beste Marke“. Bewertungskriterien in dieser Erhebung bei den Händlern in Österreich waren Produkt und Marke, Vertriebspolitik, Netzpolitik, allgemeine Zusammenarbeit, Gebrauchtwagen und Aftersales.

Das hier vorliegende Dossier wurde im Auftrag und unter Mitwirkung von Denzel Mitsubishi realisiert, mit zahlreichen Highlights aus den letzten 40 Jahren der Mitsubishi-Automobilgeschichte aus österreichischer Sicht sowie dem Ausblick auf die vielversprechende Zukunft der Marke.

Viel Spaß bei der Lektüre,  
Oliver Jonke



Dossier  
40 Jahre Mitsubishi  
in Österreich

## Inhalt

- 3 **Alles Gute zum 40er!**  
*Interview mit  
Andreas Kostecky*
- 4 **Wie alles begann**  
*Seit 40 Jahren Mitsubishis  
Partner in Österreich: Denzel*
- 6 **Mythos im Motorsport**  
*Der Pajero bei Paris-Dakar*
- 8 **Evolution im Grenzbereich**  
*Lancer – Wolf im Schafspelz*



- 10 **Klassiker aus 40 Jahren**  
*Mitsubishi bereichert seit  
vielen Jahren das Straßenbild*



- 12 **Spitzentechnologie**  
*Mitsubishi – ein Weltkonzern*
- 13 **Die Zukunft ist jetzt**  
*Aktuelle Mitsubishi-Modelle*
- 14 **Der Eclipse Cross ist da!**  
*Lebendige Dynamik in einer  
neuen Fahrzeug-Generation*

## Impressum

### Medieninhaber:

„medianet“ Verlag AG  
1110 Wien, Brehmstraße 10/4. OG  
<http://www.medianet.at>

Diese Sonderausgabe wurde von medianet unter Mitwirkung von Mitsubishi Österreich erstellt.

### Konzept und Redaktion:

Oliver Jonke (Herausgeber)  
Kontakt: o.jonke@medianet.at

### Lektorat: Christoph Strolz Grafik/Produktion:

Peter Farkas, Raimund Appl **Fotoredaktion/**  
**Lithografie:** Beate Schmid **Druck:** Saxoprint,  
D-01277 Dresden **Erscheinungsort:** Wien  
**Stand:** Februar 2018

### Für den Inhalt verantwortlich:

Friedrich Sommer, Denzel Mitsubishi  
Mit Dank an Wolfgang M. Buchta für Fotos  
**Fotos:** © Mitsubishi, Denzel Mitsubishi,  
Ulli Buchta-Kausel



Abo, Zustellungs- und  
Adressänderungswünsche:  
[abo@medianet.at](mailto:abo@medianet.at)  
oder Tel. 01/919 20-2100