

# Mit Spannung erwartet | Eagerly awaited

Volvo EX90

Text und Interview: Stephan Burianek

DIRECTORS' TALK Gernot und Isabella Keusch Eigentümer | Owners Auto Stahl

INFO



Der Volvo EX90: außen elegant, innen wegweisend.  
The Volvo EX90: elegant on the outside, pioneering on the inside.



Die geradlinige, skandinavisch geprägte Optik des SUV wird gemäß Herstellerinformation die Rolle des neuen Volvo EX90 als elegantes, effizientes, vollelektrisches Familienauto unterstreichen, das höhere Sicherheitsstandards erfüllen soll, als jeder andere Volvo zuvor. Gemeinsam mit dem Polestar 3 wird der EX90, der optisch stark an den XC90 erinnert, als erstes Auto überhaupt über Google HD Maps verfügen: Die hochauflösende Karte wird besonders detaillierte und aktuelle Straßendetails liefern und in Kombination mit weiteren Fahrzeugsensoren wie Lidar, Kameras und Radar nicht nur den Grundstein für noch bessere Assistenzsysteme legen, sondern auch den Weg für das künftige autonome Fahren des Premium-SUV bereiten.

According to the Swedish carmaker, the new Volvo EX90's straightforward, Scandinavian influenced look will underline the SUV's function as an elegant, efficient, all-electric family car that is said to meet higher safety standards than any other Volvo before it. Together with the Polestar 3, the EX90, which is visually strongly reminiscent of the XC90, will also be the first car ever to feature Google's new HD maps: The new high-resolution maps will provide particularly detailed and up-to-date road information and, in combination with other vehicle sensors such as Lidar, cameras and radar, not only lay the groundwork for even better assistance systems, but also pave the way for the premium SUV's future autonomous driving capabilities.



**Nirmal Singh, Head of Diplomatic Sales, im Honda-Schauraum von Auto Stahl.**  
Nirmal Singh, Head of Diplomatic Sales, in the Honda showroom at Auto Stahl.



## Sie haben Ihre drei Standorte mit 3D-Technik visualisiert, d. h. man kann auch im Internet durch Ihre Autohäuser spazieren. Ist das ein Ergebnis der Corona-Pandemie?

Nein, uns wurde diese Art der Digitalisierung schon vor Corona präsentiert, und wir waren sofort begeistert, weil es das in unserem Bereich zuvor noch nicht gab. Als die Pandemie ausbrach, hatten wir bereits brandneu digitalisierte Schauräume. Das kam so gut an, dass wir uns entschieden haben, das auf alle Standorte auszuweiten. Mittlerweile haben wir unsere Werkstätten inkludiert, weil wir festgestellt haben, dass sich die Kunden auch für die Vorgänge hinter den Kulissen interessieren.

## Ihre Zentrale in der Schillingstraße wurde unter Beachtung von Feng-Shui-Kriterien errichtet. Weshalb?

Uns ist wichtig, dass sich die Menschen wohlfühlen, und unsere Erfahrungen zeigen, dass die Lehre von Feng Shui sowohl für die Kunden als auch für die Mitarbeiter funktioniert. Zum einen möchten wir in finanzieller Hinsicht sparsam und bedacht vorgehen, zum anderen bedeutet das nicht, dass man kein schönes Gebäude bauen und in die Nachhaltigkeit investieren kann. Wir haben in unserem Headquarter außerdem 30.000 Pflanzen gepflanzt.

## Wodurch unterscheiden Sie sich von anderen Playern auf dem Automarkt?

Wir sind zwar mit 140 Mitarbeitern mittlerweile ein recht großes Unternehmen, aber wir sind beide nach wie vor aktiv darin tätig. Wir sind ein Familienbetrieb mit Mitarbeitern „zum Anfassen“, die unsere serviceorientierte Philosophie mitbringen und die außerdem aus vielen unterschiedlichen Ländern kommen, und daher unterschiedliche Sprachen sprechen. Ein Auto ist ein Auto, und ein Reifenwechsel ist ein Reifenwechsel, aber die Menschen machen bei uns den Unterschied. Ich denke, dadurch unterscheiden wir uns von anderen Unternehmen auf dem Markt.

FOTOS: KARIN OFTNER/AUTO STAHL; VOLVO

## Sie haben den Service von Auto Stahl kürzlich auf diplomatische Vertretungen erweitert. Was bieten Sie dieser Klientel?

Ein Pluspunkt ist unsere Nähe zur UNO-City. Herr Nirmal Singh, der bei uns speziell für Diplomatic Sales zuständig ist, betreut zudem jeden Freitag von 9 bis 12 Uhr einen Slot in der UNO City, Zimmernummer C0341, um Interessenten über unsere Marken zu informieren oder auch Angebote zu legen. Weil wir aus einem großen Markenangebot schöpfen können, finden wir für nahezu jeden Bedarf eine ideale Lösung.

## You have created 3D virtual tours for your three locations allowing people to take a stroll through your dealerships via the internet. Was this a result of the COVID-19 pandemic?

No, we had already been aware of this feature before the pandemic, and we were immediately thrilled because it was something that had not been done before in our industry. By the time the pandemic broke out, we already had a brand-new digitised showroom. This was so well received that we decided to extend it to all of our locations. We now also include our workshops because we have noticed that customers are very interested in what goes on behind the scenes.

## Your head office on Schillingstrasse was built in accordance with the principles of Feng Shui. How come?

It was important for us that people feel comfortable, and our experience shows that the teachings of Feng Shui work wonders for both customers and employees. On the one hand, we wanted to be economical in our approach, but on the other hand, this doesn't mean that you can't build a beautiful building and invest in sustainability. We also planted 30,000 plants at our headquarters.

## What makes you different from other players in the car market?

We are now a fairly large company with 140 employees, but we are both still actively involved in it. We are a family business with "hands-on" employees who share our service-oriented philosophy and who also come from many different countries and therefore speak different languages. A car is a car, and a tyre change is a tyre change, but it is the people who make the difference in our company. I think that's what sets us apart from other firms in the market.

## You have recently extended Auto Stahl's service to diplomatic missions as well. What have you got to offer to this clientele?

One advantage is our proximity to the Vienna International Centre. Mr Nirmal Singh, who is responsible for diplomatic sales at our company, is also in charge of a slot at the Vienna International Centre, room number C0341, every Friday from 9.00 am to 12.00 pm, to provide interested parties with information about our brands as well as to make offers. As we can draw from a wide range of brands, we can find an ideal solution for almost every need.

## Auto Stahl / Volvo EX90

Der Wohlühl-Aspekt stand bei der Errichtung der Zentrale von Auto Stahl in der Kagraner Schillingstrasse (22. Bezirk) im Vordergrund. Der größte von drei Standorten wurde während der Corona-Pandemie errichtet. In hellen, individuellen Schauräumen stehen die Marken Kia, Honda, Jaguar, Land Rover, Volvo und Ford. Die ersten Volvos EX90 werden Ende 2023 eintreffen. Comfort and well-being were the main focus for Auto Stahl's new head office on Schillingstrasse in the 22nd district. The largest of three locations, was built during the coronavirus pandemic. Bright, individual showrooms feature models by Kia, Honda, Jaguar, Land Rover, Volvo and Ford. The first Volvo EX90s are set to arrive in late 2023.

## Technische Daten | Technical data

**Elektromotor-Leistung |** Electric engine  
300/380 kW (408/517 PS)

**Vollelektrische Reichweite |** Range  
bis zu 600 km / up to 600 km

**Batteriekapazität |** Battery capacity  
111 kWh

**Beschleunigung 0-100 km/h (sek.) |** Acceleration 0-100 km/h (in seconds)  
4,9 bzw. 5,9 Sekunden / 4,9 resp. 5,9 seconds

**Preis Price**  
ab | from € 102.600,- inkl. MwSt. / including VAT

**INFO:**  
autostahl.com

**Die Standorte | The dealerships:**  
Schillingstraße 4, 1220 Wien (Kia, Honda Autos und Motorräder, Jaguar, Land Rover, Volvo, Ford)  
Brunner Straße 81a, 1230 Wien (Honda Autos, Jaguar, Land Rover)  
Prager Straße 278, 1210 Wien (Kia, Mazda, Volvo)