

AUTO WAGNER

Klimawandel im Kraichgau

Nach 25 Jahren ist Ulrike Aull als Chefin in den elterlichen Betrieb zurückgekehrt. Die neue Führungskultur finden die Mitarbeiter der Ford- und Volvo-Händlerin motivierend. Ein Besuch in Wiesloch.

Dass man manchmal zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein muss, das kennt Ulrike Aull nur zu gut. Schon vor mehr als 25 Jahren setzte sich die studierte Diplom-Kauffrau in ihrer Abschlussarbeit mit den „Erfolgsfaktoren im Autohandel“ auseinander, wollte danach im elterlichen Betrieb durchstarten und ihre Ideen umsetzen. Doch Autohauschef und Vater Manfred Wagner hatte damals andere Pläne und eine andere Auffassung, was das Führen des Ford- und Volvo-Handelsbetriebs anbelangt. Ein klassischer

Generationenkonflikt – wie in so vielen deutschen Autohandelsbetrieben.

„Daran ist das damals gescheitert“, erinnert sich die 52-Jährige heute in ihrem Büro in Wiesloch. Denn die Tochter, die von den Eltern stets gefördert wurde, ist in die Heimat zurückgekehrt. Und zwar mit vielen Erfahrungen aus ihrer langjährigen Beratertätigkeit und als Coach für namhafte Autobauer sowie mit einer organisations-psychologischen Ausbildung im Gepäck. „Da habe ich wahnsinnig viel gesehen und gelernt.“

Weil sich ihr Vater peu à peu aus dem Geschäft zurückzog, hat sie seit Januar 2015 nun in der Güterstraße 19 das Sagen und die volle Verantwortung. Nicht als Interimsmanagerin, sondern als Teil des Teams. Mit klaren Vorstellungen für die Zukunft. „Wir sind hier eine Familie. Ein Drittel der Belegschaft kenne ich, seit ich 17 Jahre alt bin.“ Die Betriebszugehörigkeit liegt im Schnitt bei 21 Jahren.

Frauenpower im Chefbüro

Gemeinsam mit Co-Chefin Karin Bauermann führt Aull jetzt die Firma. Ungeöhnlich in einer Männerdomäne wie dem Autohandel. Allein die Tatsache, dass jetzt zwei Frauen am Ruder seien, ändere viel am Betriebsklima, erklärt Aull. Das kommt bei den rund 60 Mitarbeitern an, so der Eindruck vor Ort. Jetzt heißt es, das halbvolle Glas in die Köpfe der Belegschaft zu bringen – und das halbleere zu eliminieren.

„Die Mitarbeiter sollen gemeinsam mit mir eine Vision entwickeln“, sagt die Chefin des Kfz-Betriebs. Schließlich geht es auch um die Zukunft und Wettbewerbsfähigkeit des stationären Händlers, für



Ulrike Aull, geschäftsführende Gesellschafterin: „Die Mitarbeiter sollen mit mir zusammen eine Vision entwickeln.“

Fotos: Patrick Neumann



1

1 Ulrike Aull im Gespräch mit Verkaufsleiter Oliver Philipp

2 Kommunikation ist das A und O: Ibtissam Ahmad (links) arbeitet als Verkaufsberaterin bei Auto Wagner.



2

den bereits 1934 ihr Großvater August Wagner mit einem Fuhrgeschäft den Grundstein legte. 15 Jahre später wurde dann Auto Wagner gegründet, 1951 war der Vertrag mit Ford unter Dach und Fach. Im Jahr 2000 kam noch die Volvo-Vertretung dazu.

Heute erzielt der Betrieb den größten Teil seines Ergebnisses mit Wartungen und Reparaturen. Aktuell gibt es 9.000 Werkstattdurchgänge jährlich, der Gewerkekundenanteil liegt bei 65 Prozent. Größter Kunde: der IT-Riese SAP. Außerdem möchte sich Auto Wagner neuerdings auch als Transit-Center und Gewerbetpartner einen Namen im Ford-Netz machen.

Probleme ansprechen

Laut Aull stimmen der Markt und die Produkte – deswegen sei es entscheidend, auch die Mitarbeiter mitzunehmen. Neben dem Abbau des Investitionsstaus legt die Autohauschefin demnach vor allem den Fokus auf das situative Führen. „Die Personalführung ist die schwierigste Aufgabe überhaupt.“ Probleme spricht sie jetzt zeitnah an, holt Ideen und Meinungen aus der Mannschaft ein, führt regelmäßig Mitarbeitergespräche durch und legt die Geschäftszahlen des Betriebs offen. Stichwort: Transparenz. Eigens dafür führte die Chefin ihr eigenes Listen- und Kennzahlen-System ein. „Ich bin ein Zahlenmensch“, betont sie. Für eine langjährige Beraterin nicht ungewöhnlich.

Doch abgesehen von den für den wirtschaftlichen Erfolg wichtigen Kennzahlen favorisiert die Diplom-Kauffrau das innerbetriebliche Wohlfühlklima. So ist ihr auch das Gespür für „ihre Leute“ extrem wichtig, wie sie die Auto-Wagner-Angestellten liebevoll nennt. Manche umarmt sie im Vorbeigehen, wenn sie durch den Verkaufsraum oder die Werkstatt geht. „Ich bin sehr touchy“, gesteht die engagierte Unternehmerin.

Sich selbst beschreibt Aull als nette Chefin, die aber schon mal ungemütlich werden kann. Denn drei Dinge mag sie überhaupt nicht: Wenn einer ihrer Mitarbeiter einen Fehler vertuscht, diesen gar Kollegen in die Schuhe schieben will oder nicht aus den gemachten Fehlern seine Schlüsse zieht, spricht daraus lernt.

Verantwortung übernehmen

Drei konkrete Beispiele verdeutlichen die neue Führungskultur bei Auto Wagner ganz anschaulich. So ließ die geschäftsführende Gesellschafterin erstens das Verkaufsteam selbst den Verkaufsleiter wählen. Also keine Entscheidung von oben, sondern ein demokratischer Prozess, der Oliver Philipp zum Verkaufsleiter machte. Einer aus dem eigenen Team übernimmt somit Führungsaufgaben und mehr Verantwortung. „Da war ich mit dem Team ganz eng“, sagt Aull. Vier Mitarbeiter umfasst das Führungsteam von Auto Wagner, wöchentlich führt Aull mit den anderen dreien Einzelgespräche.

Zweitens schloss Aull eine Gruppenversicherung für die Mitarbeiter ab. Mithilfe von Gutscheinen für Vorsorgeuntersuchungen und Ähnliches will sie die Gesundheit ihrer Angestellten fördern – und mit ihnen fit in die Zukunft gehen.

Dabei ist Zukunft ein gutes Stichwort. Wie wohl Auto Wagner in zehn Jahren aussehen wird? Genau diese Frage stellte die Unternehmerin vergangenes Jahr zehn Mitarbeitern in einem externen Workshop. Kreativ, aber auch analytisch beschäftigten sich die Teilnehmer damit, wie sich ihr Beruf mittelfristig verändern könnte, und bekamen ein besseres Gespür für den Wandel und die Umbrüche am Markt. So das dritte Beispiel.

Mitsprache, Unternehmerpflichten und Visionen – die 52-Jährige hat in Wiesloch schon eine Menge bewegt. Das in die Mitarbeiter gesetzte Vertrauen schafft Freiräume und nimmt letztlich auch der Chefin den Respekt vor den anspruchsvollen Herausforderungen, die die Zukunft so bringen könnte.

Patrick Neumann ■

KURZFASSUNG

Seit Januar 2015 hat die heute 52-Jährige Ulrike Aull im elterlichen Autohaus das Sagen, nachdem sie zuvor 25 Jahre als Coach und Beraterin in der Automobilwirtschaft aktiv gewesen war. Ihr neuer, kommunikativer ausgerichteter Führungsstil kommt bei den Mitarbeitern sehr gut an.