



Die Jürgens GmbH hat das letzte Jahr intensiv dazu genutzt, sich zukunftsfähig aufzustellen.

Bilder: Jürgens GmbH

JÜRGENS-GRUPPE

Nicht im Kreis drehen

Das Mercedes-Benz-Autohaus Jürgens strukturierte 2021 sein Gebrauchtwagen-geschäft um. Die Maßnahmen entlasten nicht nur die Verkäufer, sondern sorgen auch für Aufwind bei den Unternehmenskennzahlen.



Jürgen Jürgens,
Gesellschafter.



Dr. Claudia Fular-Jürgens,
Gesellschafterin.



Frank Döhring,
Vorsitzender der
Geschäftsführung.

Die Jürgens-Gruppe aus Hagen ist seit vielen Jahren sehr prozesssicher aufgestellt. Das beweisen unter anderem Top-Platzierungen bei Branchenpreisen in den vergangenen Jahren. Und trotzdem versucht man jedes Jahr aufs Neue, Entwicklungen und Potenziale zu erkennen und voranzutreiben.

Anfang 2018 übernahm das Unternehmen die Bald AG aus Siegen. Die beiden Mercedes-Benz-Autohäuser wuchsen zusammen und vereinheitlichten Prozesse. Trotzdem stagnierten die Zahlen beim Gebrauchtwagenvertrieb, die Herausforderungen wuchsen. „Das Glas war sinnbildlich randvoll. Der Tag hatte einfach zu wenige Stunden und wir waren viel zu viel mit uns selbst beschäftigt. Wir drehten uns schlichtweg im Kreis“, erinnert sich Tino Schneider, Geschäftsführer der Jürgens-Gruppe.

Nicht nur, dass die Bald AG ein anderes Dealer-Management-System nutzte, auch viele Prozesse waren grundlegend unterschiedlich. So arbeitet Jürgens beispielsweise schon seit 2009 mit digitalen Fahrzeugakten für seine Gebrauchtwagen. „Eines unserer Ziele lautete, dass alle Verkäufer zu jeder Zeit auf eine gemeinsame Datenbank zugreifen können“, sagt Tim Gläsel, Verkaufsleiter Gebrauchtwagen Pkw. Heute haben alle Standorte „Customer One“ als einheitliches Dealer-Management-System installiert.

Mit der Absicht, sich im Gebrauchtwagengeschäft neu aufstellen zu wollen, startete die Zusammenarbeit mit Oliver Riedel von der Firma R & K, die sich auf digitale Margenoptimierung im Autohandel spezialisiert hat. „Wir wollen zu jeder Zeit mit dem richtigen Preis in den Fahrzeugbörsen vertreten sein. Dadurch erreichen wir eine ma-

ximale Anzahl von Leads, was uns wiederum hilft, Verkäufer, Werkstatt und Disposition maximal auszulasten“, so Schneider. „Um fast 1.000 Fahrzeuge permanent im Blick zu haben, brauchten wir intelligente und digitale Systeme.“ Die Software war jedoch nur ein Bestandteil der neuen Strukturen: Jürgens gründete auch ein zentrales Einkaufs- und Preisteam. Fünf Mitarbeiter aus der Disposition und dem Vertrieb kümmern sich seitdem ausschließlich um den Gebrauchtwagenbestand.

Ein zentraler Überblick

Über Jahre hinweg hatten die Jürgens-Verkäufer ihre Gebrauchtwagen selbst eingepreist. Diese Aufgabe übernimmt nun das Preisteam. „Es ist nicht mehr marktgerecht, mit steigender Standzeit einfach den Preis zu reduzieren. Wir wollten verstehen, wie sich Preise entwickeln und einen Überblick

Unternehmenskennzahlen

Fabrikate	2		
Standorte	12		
Umsätze in Mio. Euro	2021*	2020	2019
Neuwagen	310	360	371
Gebrauchtwagen	168	151	142
Service + Teile	85	92	93
Sonstige Umsätze	4	3	3
Gesamt	565	606	609

Verkauf			
Neuwagen	4.820	6.171	6.351
Gebrauchtwagen	6.726	6.838	6.686
Gesamt	11.546	13.009	13.037

Personal			
Mitarbeiter gesamt	996	1.125	1.120
Auszubildende	198	190	196

Jürgens GmbH
 Hördenstraße 21
 58135 Hagen
Geschäftsführung:
 Frank Döhrring, Tino Schneider, Mentor Hajdari, Daniel Junker
Telefon: 02331 4790
Internet: www.autohaus-juergens.de
E-Mail: info@autohaus-juergens.de

*Hochrechnung
 **Verkauf der Jürgens GmbH Brandenburg zum 30.6.2021 mit 4 Standorten

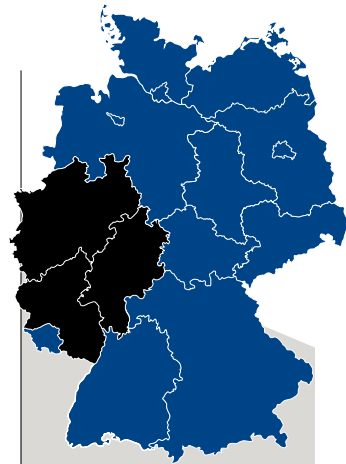
Historie

- 1919** Gründung einer Autoreparaturwerkstatt in Hagen durch Carl Jürgens
- 1927** Abschluss des Händlervertrags mit der Daimler-Benz AG
- 1961** Eröffnung des ersten Zweigbetriebs in Iserlohn
- 1991** Gründung der Tochterfirma in Brandenburg (Jürgens GmbH Brandenburg)
- 1993** Eröffnung des neu erbauten Verkaufshauses in Hagen
- 1997** Eröffnung des neuen Verkaufshauses in Brandenburg
- 1998** Einweihung eines Zweigbetriebs in Belzig sowie Übernahme der Wesemann GmbH in Schwelm
- 2000** Übernahme der Auto Linnepe KG in Lüdenscheid, Plettenberg und Meinerzhagen durch die Jürgens GmbH, Übernahme der Schulz & Söhne oHG in Neuruppin und Wittstock durch die Jürgens GmbH

- Brandenburg
- 2011** Übernahme des Betriebs KD Autohaus Ruhr GmbH in Schwerte
- 2017** Benennung zum offiziellen AMG-Performance-Center in Hagen
- 2018** Die Jürgens-Gruppe übernimmt die Bald Automobile GmbH.
- 2019** Umbau des Hagener Verkaufshauses; Die Jürgens GmbH feiert ihr 100-jähriges Jubiläum.
- 2021** Verkauf der Jürgens GmbH Brandenburg mit vier Standorten



Ein modernes Erscheinungsbild der Verkaufsstandorte wie hier in Hagen stellt eine zentrale Säule dar.



Nordrhein-Westfalen (Jürgens GmbH)

- Hagen: Mercedes-Benz, Smart
- Iserlohn: Mercedes-Benz
- Lüdenscheid: Mercedes-Benz, Smart
- Schwelm: Mercedes-Benz
- Schwerte: Mercedes-Benz, Smart
- Plettenberg: Mercedes-Benz

Nordrhein-Westfalen (Bald Automobile GmbH)

- Betzdorf: Mercedes-Benz
- Kreuztal: Mercedes-Benz
- Siegen: Mercedes-Benz, Smart
- Waldbröl: Mercedes-Benz

Hessen

- Dillenburg: Mercedes-Benz, Smart

Rheinland-Pfalz

- Altenkirchen: Mercedes-Benz, Smart

gewinnen; also nicht mehr aus dem Bauch heraus entscheiden“, sagt Stefan Besarese, kaufmännischer Verkaufsleiter Gebrauchtfahrzeuge Pkw. Mit der Einführung der Softwareanwendungen eBewerter, eAutoseller und dem Preiskorrekturassistenten PKA werden die Fahrzeugpreise jetzt täglich geprüft.

Bleibt ein Fahrzeug doch länger stehen als erwartet, wird es über einen Remarketingspezialisten versteigert. „Wir trennen uns schneller und konsequenter von Langstehern“, sagt Besarese. Diese Konsequenz macht sich bezahlt: Die durchschnittliche Standzeit liegt bei unter 50 Tagen.

Dieser Wert ist nicht nur einem konsequenten Preismanagement zu verdanken, sondern auch der hohen Datenqualität und einer zentralen Bearbeitung neuer Fahrzeuge: Dadurch finden Zukäufe umgehend ihren Weg auf die Onlineplattformen des Unternehmens. Zudem verlagerte die Autohausgruppe das B2B-Geschäft an externe Zukäufer von den Verkäufern an das Preisteam.

Mit den neuen Prozessen griff Jürgens tief in den Alltag der Verkäufer ein.

Damit einher ging auch eine Erneuerung des Provisionssystems, das sich am Ertrag orientiert. Gibt ein Kunde seinen Wagen in Zahlung oder finanziert seinen neuen Gebrauchtwagen, erhöht sich der Bonus für den Verkäufer. „Unsere Preise sind so transparent, dass unsere Verkäufer diese auch durchsetzen können. Daher honorieren wir es, wenn sie ein Auto zum Angebotspreis verkaufen – und keinen Nachlass gewähren. Auch nicht in Form einer kostenlosen Gebrauchtwagenversicherung oder eines Radsatzes“, sagt Schneider. Eine Loyalitätsprovision rundet das Modell ab.

Zukäufe in ganz Europa

Damit die Verkäufer jederzeit auf einen gut sortierten Bestand zurückgreifen können, weitete Jürgens schon vor Monaten seine Zukäuferquellen aus. „Wir greifen nicht nur auf die Angebote von Mercedes-Benz oder Leasinggesellschaften in Deutschland zurück. Wir bedienen uns schon lange bei Plattformen in ganz Europa. Unsere Gebrauchtwagenplätze sind gut gefüllt, obwohl wir uns rigoros

von Altbeständen getrennt haben. Wir konnten sogar das Defizit ausgleichen, das wir aufgrund der coronabedingten Schließungen unserer Standorte verzeichnet haben“, sagt Gläsel.

Mit diesen Schritten bleibt das Autohaus seiner Strategie treu, die es bereits mit den Abteilungen „Business Intelligence Group“ (BIG) und „Major Accounting Center“ (MAC) umgesetzt hat. Beide Abteilungen nehmen ihren Kollegen in Vertrieb und Service zentrale Aufgaben ab und haben sich in den letzten Jahren bewährt. Die Kunden können gezielter betreut werden und von den Kollegen im Kundenkontakt wird etwas Druck genommen, wie Frank Döhrring, Vorsitzender der Geschäftsführung, bemerkt.

Die neuen Strukturen des Gebrauchtwagenvertriebs spiegeln sich klar in den Unternehmenskennzahlen wider. Jedoch ist es für Schneider nicht vorrangig relevant, dass seine Verkäufer den Umsatz von 2020 auf 2021 um 17 Millionen Euro steigern konnten. Vielmehr habe sein Team den Ertrag versechsfacht. Bei stabilen Absatzzahlen und trotz des Verkaufs der Jürgens-Standorte in Brandenburg im Juli 2021. Denn darum geht es bei Jürgens: um Ertrag. Nicht mehr darum, sich im Kreis zu drehen.

„Die Vielzahl der umgesetzten Maßnahmen können wir mit einem Neustart unseres Gebrauchtwagenvertriebs gleichsetzen.“

Tino Schneider

STEPHAN RICHTER



Tino Schneider, Geschäftsführer.



Mentor Hajdari, Geschäftsführer.



Daniel Junker, Geschäftsführer.