Blick auf den Stammsitz der Jürgens-Gruppe in Hagen.

Bild: Jürgens-Gruppe

JÜRGENS-GRUPPE

Wachstumschancen nutzen

Die Jürgens-Gruppe hat sich im Bieterverfahren um die Mercedes-Benz-Niederlassung Dortmund durchgesetzt. Auch an anderen Stellen ergreift das Unternehmen Wachstumschancen.

Von Yvonne Simon

Bild: Heike Wippermann

Jürgen Jürgens, Gesellschafter

Bild: Heike Wippermann

Dr. Claudia Fular-Jürgens, Gesellschafterin

Im ersten Moment war die Geschäftsführung der Jürgens-Gruppe selbst ein wenig überrascht, als das Unternehmen im Juli den Zuschlag für den Kauf der Mercedes-Benz-Niederlassung Dortmund erhielt. Das Marktgebiet war begehrt, viele große Händlergruppen sind in der Nachbarschaft angesiedelt.

Auf den zweiten Blick ist die Entscheidung weniger überraschend. Beim Verkauf aller verbliebenen 80 deutschen Niederlassungen legt der Hersteller besonders großen Wert auf langfristige Perspektiven für die Beschäftigten. Da hat die Jürgens-Gruppe mit ihrer über 100-jährigen Tradition als Familienunternehmen und klarem Wertegerüst überzeugende Argumente. „Wir möchten den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Niederlassung eine neue berufliche Heimat bieten", drückt es Geschäftsführer Frank Döhring aus.

Zum Management der Niederlassung sei direkt bei der ersten Besichtigung ein guter Draht entstanden, berichtet Döhring, man habe schnell festgestellt, dass beide Seiten gut zueinanderpassen.

Ab dem 1. Februar 2025 soll die Niederlassung zur Jürgens-Gruppe gehören. Bis dahin müssen viele Prozesse aus den Konzernstrukturen ausgelöst werden, dazu gehören beispielsweise IT-Systeme, aber auch Einkauf und Personalverwaltung.

Attraktives Marktgebiet

Mit der Niederlassung Dortmund wächst das Marktgebiet von Jürgens deutlich. Das Einzugsgebiet mit den drei Betrieben in Dortmund, Unna und Lünen habe 750.000 Einwohner. Zum Vergleich: Die bislang größten Marktgebiete, in denen die Gruppe aktiv ist, sind Hagen mit rund 190.000 und Siegen mit 105.000 Einwohnern. Die Gruppe sieht den Kauf der Niederlassung vor dem Hintergrund als große Chance. „Wir sind überzeugt von Mercedes-Benz. Diese einmalige Chance, mit der Marke zu wachsen, mussten wir einfach nutzen", sagt Döhring. Nachdem das Mercedes-Benz-Händlernetz bereits stark konsolidiert ist, wird es künftig immer weniger Möglichkeiten geben, mit klassischen Übernahmen zu wachsen.

Die Gruppe geht fest davon aus, dass sich die Investition in die Niederlassung über die kommenden Jahre rentieren werde. „Der Kaufpreis ist eine solide Investi-

UNTERNEHMENSKENNZAHLEN

Fabrikate: 3
Standorte: 16

Umsätze in Mio. Euro	2025*	2024	2023
Neuwagen	465	360	417
Gebrauchtwagen	372	343	342
Service + Teile	107	103	95
Sonstige Umsätze	6	6	5
Gesamt	950	812	859
Verkauf			
Neuwagen	6.000	4.586	6.747
Gebrauchtwagen	10.350	9.330	7.786
Gesamt	16.350	13.916	14.533
Personal			
Mitarbeiter gesamt	1.100	970	959
Auszubildende	180	170	183

Jürgens-Gruppe

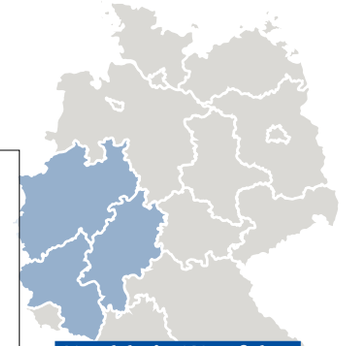
Geschäftsführung: Frank Döhring, Tino Schneider, Mentor Hajdari, Daniel Junker

Hördenstr. 21, 58135 Hagen
Telefon: +49 2331 479-0
Internet: www.autohaus-juergens.de

*Hochrechnung

HISTORIE

1919 Gründung einer Autoreparaturwerkstatt in Hagen durch Carl Jürgens
1927 Abschluss Händlervertrag mit Daimler-Benz
1991 Gründung der Tochterfirma in Brandenburg (Jürgens GmbH Brandenburg)
1993 Eröffnung neues Verkaufshaus Hagen
2000 Übernahme Auto Linnepe KG in Lüdenscheid, Plettenberg und Meinerzhagen durch Jürgens GmbH, Übernahme der Schulz & Söhne oHG in Neuruppin und Wittstock durch Jürgens GmbH Brandenburg
2011 Übernahme KD Autohaus Ruhr GmbH
2018 Übernahme der Bald Automobile GmbH.
2019 Umbau des Hagener Verkaufshauses
2021 Verkauf der Jürgens GmbH Brandenburg
2021 Umbau Verkaufshaus Siegen
2023 Übernahme von Ford-Könneker in Hagen
2024 Übernahme Autohaus Neuhaus in Olpe und Autohaus Müller in Erndtebrück
2025 Aufnahme der Marke MG, Übernahme Fahrzeugbau Schmidt Hagen, Kauf der Mercedes-Niederlassung Dortmund



Nordrhein-Westfalen

Jürgens GmbH:
- Hagen: Mercedes-Benz, Smart, MG, Fahrzeugbau
- Erndtebrück: Mercedes-Benz
- Iserlohn: Mercedes-Benz
- Lennestadt: Mercedes-Benz
- Lüdenscheid: Mercedes-Benz, Smart, MG
- Olpe: Mercedes-Benz, MG
- Schwelm: Mercedes-Benz
- Schwerte: Mercedes-Benz, Smart
- Plettenberg: Mercedes-Benz

Bald Automobile GmbH:
- Betzdorf: Mercedes-Benz
- Kreuztal: Mercedes-Benz
- Siegen: Mercedes-Benz, Smart
- Waldbröl: Mercedes-Benz

Hessen
- Dillenburg: Mercedes-Benz, Smart, MG

Rheinland-Pfalz
- Altenkirchen: Mercedes-Benz, Smart

tion, die sich amortisieren wird.“ Die Jürgens-Gruppe übernehme leistungsfähige Betriebe mit hoher Führungsqualität .

Zu den Herausforderungen, vor denen Jürgens nun steht, gehört es, aus zwei Unternehmenskulturen eine zu schmieden. Dabei kann die Gruppe auf ihre Erfahrung zurückgreifen: 2018 fusionierte Jürgens mit Bald Automobile und integrierte erfolgreich sieben Standorte im Siegerland. „Was einmal gut gelungen ist, wird wieder klappen“, sagt Döhring. Die Geschäftsführung ist davon überzeugt, dass Jürgens von den Prozessen in der Niederlassung viel lernen wird – und gleichzeitig Expertise aus dem Handelsgeschäft dort einbringen kann. Wenn die Stärken beider Seiten zusammengeführt werden, können alle Standorte davon profitieren.

> *„Wir möchten den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Niederlassung eine neue berufliche Heimat bieten.“*
>
> Frank Döhring, Jürgens-Gruppe

MG neu im Portfolio

In den Niederlassungsbetrieben wird sich die Jürgens-Gruppe auf die Marken Mercedes-Benz und Smart konzentrieren. An einigen anderen Standorten hat das Unternehmen 2025 eine neue Marke integriert. Seit dem 1. Juli vermarktet es an den Standorten Hagen und Dillenburg Fahrzeuge des chinesischen Fabrikats MG. Im vierten Quartal zog die Marke auch in Lüdenscheid und Olpe ein.

Die Hinzunahme der Marke sei eine strategische Entscheidung, berichtet Döhring. Mit den Preisen und Leasingraten der Mercedes-Benz- und Smart-Modelle habe man einen Teil der bisherigen Kunden nicht mehr erreichen können. Das derzeit günstigste Fahrzeug Smart #1 ist derzeit ab rund 37.000 Euro zu haben. MG steigt um die 20.000 Euro niedriger ein.

Bei der Suche nach einer zusätzlichen Marke sprachen für MG unter anderem der technologieoffene Ansatz und die Wachstumsperspektiven im Marktgebiet. Innerhalb der nächsten vier Jahre möchte die Gruppe auf um die 1.000 MG-Einheiten jährlich kommen. Der Start sei vielversprechend verlaufen, das Kundeninteresse sei bislang groß, berichtet die Geschäftsführung. Auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter seien die Angebote der Marke interessant.

Gebrauchtwagen gewinnen an Bedeutung

Wachstumspotenzial sieht die Jürgens-Gruppe markenunabhängig auch im Gebrauchtwagengeschäft. „Wir haben im Gebrauchtwagenhandel einen deutlichen Umsatzsprung gemacht, sowohl bei Pkw als auch bei Transportern“, berichtet Döhring. Daher hat die Gruppe den Bereich als Entwicklungsfeld identifiziert.

Im vergangenen Jahr 2024 hatte das Unternehmen zwei Servicebetriebe übernommen: zunächst das Autohaus Neuhaus in Olpe und zum Jahresende das Autohaus Müller in Erndtebrück. In Erndtebrück, knapp eine Autostunde nordöstlich von Siegen gelegen, investiert Jürgens in einen Gebrauchtwagenplatz. Wenn die Bauarbeiten abgeschlossen sind, soll der Standort eine Gesamtkapazität von rund 120 Fahrzeugen aufweisen. Zusätzlich sollen 70 Parkplätze für Mitarbeiter, Vorführ-

Bild: Jürgens-Gruppe

Frank Döhring, Vorsitzender der Geschäftsführung

Bild: Heike Wippermann

Daniel Junker, Geschäftsführer

Bild: Jürgens-Gruppe

Die Inhaber, der Beirat und die Geschäftsführer der Jürgens-Gruppe lenken das Unternehmen auf Basis eines klaren Wertegerüsts.

Bild: Jürgens-Gruppe

Mit der Übernahme von Fahrzeugbau Schmidt in Hagen erschließt die Jürgens-Gruppe ein neues Geschäftsfeld.

Bild: Jürgens-Gruppe

Um die 180 jungen Menschen absolvieren derzeit ihre Ausbildung bei der Autohausgruppe.

Bild: Jürgens-Gruppe

Die vertrauensvolle Zusammenarbeit der Führungskräfte sieht die Gruppe als einen wesentlichen Erfolgsfaktor.

fahrzeuge und Leihwagen entstehen. Konzentrieren möchte dich der Händler in Erndtebrück auf Fahrzeuge von Mercedes-Benz. 350 Gebraucht- und Jahreswagen pro Jahr möchte die Gruppe dort verkaufen. Um die Wachstumspläne umsetzen zu können, wurde auch das Personal vor Ort durch zwei weitere Verkäufer verstärkt.

Bild: Heike Wippermann

Mentor Hajdari, Geschäftsführer

Bild: Jürgens-Gruppe

Tino Schneider, Geschäftsführer

Fahrzeugbau: Einstieg in neues Geschäftsfeld

Auch an anderer Stelle erschließt die Jürgens-Gruppe Wachstumsmöglichkeiten: Der Händler investiert in ein neues Geschäftsfeld und hat zum 1. August 2025 den Bereich Fahrzeugbau der August Schmidt GmbH & Co. KG in Hagen übernommen.

Das seit über 150 Jahren bestehende Unternehmen entwickelt und fertigt kundenspezifische Sattelauflieger sowie Fahrzeugaufbauten und bietet dazu Serviceleistungen an. Jürgens ist als Partner von Daimler Truck bereits im Vertrieb und Service von Lkw tätig, lieferte bislang aber keine Auflieger. Das hat sich nun geändert. „Wir verlängern damit unsere Wertschöpfungskette", sagt Döhring. Anders als die großen Systemlieferanten wie Schmitz Cargobull oder Krone wird sich Jürgens auf spezialisierte Aufbauten konzentrieren.

Neben der Betriebsgesellschaft hat Jürgens von Fahrzeugbau Schmidt auch das 34.000 Quadratmeter große Firmengelände übernommen. Dort kann die Gruppe auch den Service für Lkw und Busse anbieten und muss dafür nicht in bestehende Gelände investieren. „Wir heben also zweifache Synergien", sagt Döhring.

Das Geschäftsfeld Lkw und Busse ist für die Jürgens-Gruppe grundsätzlich von strategisch hoher Bedeutung. Gerade die Logistikbranche sei in den letzten Jahren stark gewachsen, berichtet Geschäftsführer Daniel Junker. „Insbesondere im Aftersales-Bereich sehen wir ein stetig wachsendes Servicegeschäft, das einen signifikanten Anteil an unserem Gesamtumsatz hat", so Junker. Für die Zukunft geht das Unternehmen daher davon aus, dass das Geschäftsfeld noch mehr an Bedeutung gewinnen wird.

Mehr Elektro-Busse und Trucks in der Werkstatt

Einen immer größeren Einfluss auf das Servicegeschäft haben batterieelektrisch angetriebene Lkw und Busse. Bei Bussen liege der Elektro-Anteil in der Werkstatt bereits bei 20 bis 30 Prozent. Im öffentlichen Personennahverkehr sind Elektro-Busse mittlerweile häufig im Einsatz. Davon profitiert Jürgen als Partner von Verkehrsbetrieben

Mit Blick auf die Zukunftsstrategie von Daimler Truck, die die den neuen E-Actros 600 ins Zentrum stellt, erwartet die Gruppe aber auch bei den Sattelzugmaschinen einen zunehmenden Technologiewandel: „In den

Bild: Jürgens-Gruppe

In Erndtebrück erweitert die Jürgens-Gruppe ihr Gebrauchtwagen-Areal.

Bild: Jürgens-Gruppe

Im Juli zog bei Jürgens mit MG ein neues Fabrikat ein.

nächsten fünf Jahren rechnen wir mit einer signifikanten Zunahme des Anteils batterieelektrischer Nutzfahrzeuge“, sagt Döhring.

Der Servicebedarf ändere sich vor dem Hintergrund fundamental. „Statt klassischer Verbrennungsmotoren sind unsere Techniker nun auf Hochvolttechnik, Batteriesysteme und neue Diagnosetools spezialisiert“, berichtet Junker. Das erfordere kontinuierliche Weiterbildung und Investitionen in die Werkstattausrüstung.

Positiver Ausblick trotz herausforderndem Umfeld

Grundsätzlich investiert die Jürgens-Gruppe viel in die Aus- und Weiterbildung ihrer Beschäftigten und stärkt ihre Strukturen für neue Technologien. Zentrales Leitbild dabei: Das Wohlergehen der Mitarbeiter und Kunden soll immer im Mittelpunkt stehen. Die Mitarbeiterzufriedenheit sei hoch, berichtet die Geschäftsführung stolz.

Auch in der Geschäftsführung selbst gibt es kaum Fluktuation. Die vertrauensvolle Zusammenarbeit der Führungskräfte sieht das Familienunternehmen als einen wesentlichen Erfolgsfaktor.

Auf das kommende Jahr blickt die Geschäftsführung trotz des herausfordernden wirtschaftlichen Umfeldes optimistisch. Bereits 2025 sei kein einfaches Jahr gewesen, dennoch habe die Jürgens-Gruppe ein gutes Ergebnis erwirtschaftet, sagt Döhring. „Das erwarte ich auch für 2026“, so der Geschäftsführer. ■