

# Der Blick von außen

Beim **AUTOHAUS AICHLSEDER** hat es in der Werkstatt etwas gehapert. Wir haben erfahren, wie die Geschäftsführung gemeinsam mit dem externen Berater Heinz Gossmann das Problem in den Griff bekommen hat.

VON PHILIPP BEDNAR



Maximilian und Hubert Aichlseder mit Berater Heinz Gossmann (v.l.)

**„Erst wenn die gemeinsamen Ziele definiert und verstanden sind, kann man sie umsetzen.“**

HEINZ GOSSMANN,  
EXTERNER BERATER

**B**etriebsblindheit kann fatale Folgen haben. Wer den eigenen Betrieb über Jahrzehnte aufgebaut und gemanagt hat, dem kann es schon einmal passieren, dass er den neutralen, objektiven Überblick verliert. Die Umsätze entwickeln sich nicht wie gewünscht, einzelne Abteilungen laufen nicht mehr rund. Als Inhaber und Geschäftsführer versucht man alles, übersieht aber manchmal jenes Detail, welches einem externen, neutralen Berater sofort ins Auge sticht. Genau das ist im Autohaus Aichlseder in Klagenfurt passiert. Marina und Hubert Aichlseder führen das Mehrmarkenautohaus seit 1989 erfolgreich und haben den Betrieb über die Jahrzehnte kontinuierlich um- und ausgebaut. Zuletzt hinkte das Werkstattgeschäft jedoch den Erwartungen hinterher. Das Unternehmerpaar entschied sich, mit Heinz Gossmann einen externen Berater ins Haus zu holen. Gossmann selbst war viele Jahre in führenden Positionen bei Volvo im Pkw- und Lkw-Geschäft aktiv und weiß genau, wo man hinschauen muss, wenn es um Ertrag und Produktivität geht. Die Ausführung und Umsetzung sollte aber behutsam passieren. „Zuerst muss eine Vertrauensbasis mit den Mitarbeitern aufgebaut werden. Erst wenn man die gemeinsamen Ziele definiert und verstanden hat – denn Ideen brauchen Zeit – kann man beginnen sie umzusetzen“, so Gossmann.

## ÜBERWINDUNG GEFORDERT

Im Fall Aichlseder waren die Reibpunkte schnell ausgemacht. Die rund 30-köpfige Werkstatttruppe

war solide besetzt, aber trotz guter Auslastung stimmte der Ertrag nicht. Intensive Mitarbeitergespräche, die Gossmann persönlich führte, haben aufgezeigt, dass die Führungsfigur im Werkstattbereich fehlte. „Es war wie eine Fußballmannschaft, denen der Trainer und dessen Vorgabe gefehlt hat“, fasst Gossmann zusammen. Eine neue Orientierung der Truppe sowie eine konsequente Aufgabenverteilung hat eine positive und anhaltende Weiterentwicklung eingeleitet. Hubert Aichlseder ist sehr zufrieden: „Wir haben gemeinsam mit Heinz Gossmann die nötigen Schritte umgesetzt und bereits nach kürzester Zeit positive Entwicklungen anhand der Zahlen erkannt. Und die Mitarbeiterzufriedenheit hat sich ebenfalls verbessert. Die Entscheidung war richtig.“ Das Ziel ist zwar noch nicht ganz erreicht, aber der Weg stimmt. „Man muss realistisch bleiben, solche Prozesse können Monate brauchen, bis sie greifen. Bei Aichlseder hat es auf Anhieb gut funktioniert, auch dank der tatkräftigen Unterstützung der Geschäftsführung“, sagt Gossmann. Hubert Aichlseder nickt und bestätigt die bewusst nachhaltige Vorgehensweise. Berater Gossmann hat regelmäßig drei Tage die Woche im Autohaus verbracht, um den Firmenalltag genau beobachten zu können. Die Zusammenarbeit, die im November 2016 gestartet wurde, wurde bereits verlängert. Nun soll Heinz Gossmann Maximilian Aichlseder, der als Juniorchef etabliert wird, mit Rat und Tat zur Seite stehen. Damit sollen Marina und Hubert Aichlseder entlastet werden, während Maximilian schrittweise mit den Aufgaben wachsen kann.

## DATEN & FAKTEN

1989 übernimmt Marina Aichlseder die Geschäftsführung von Mazda Autohof in Klagenfurt. Über die Jahre wird das Service- und Markenangebot ausgebaut. Seit 2015 verkauft Aichlseder die Marken Renault, Dacia, Jaguar, Land Rover und Renault Pro+.