



Ärmel hochkrepeln (v. l.): Heinz Gossmann, Leitung Service After Sales; Robert Wernitzig, Geschäftsleitung Wiesenthal Troststraße; Andreas Schiller, Geschäftsleitung Wiesenthal Brunn; Mag. Martin Bartmann, Geschäftsführung; Erich Plochberger; Geschäftsleitung Wiesenthal Bergstaller

Zukunft ist die Vergangenheit

Die auf 6 Standorte im Großraum Wien geschrumpfte Wiesenthal Handel- und Service GmbH macht mit ihrem nun kolportierten Konsolidierungs- und Wachstumsprogramm neugierig.

Von Gerhard Lustig

Mit dem 2017 eingeleiteten Sanierungsprozess – Abspaltung von 10 Subhändlern an Mercedes-Benz Österreich, Übernahme nicht aller im Großraum Wien angesiedelten Niederlassungen durch den Augsburger Einzelhandelsriesen AVAG – beginnt nun Quereinsteiger Mag. Martin Bartmann 2018 seine mit den Eigentümern abgestimmten Wiesenthal-Konsolidierungsmaßnahmen. „Unser Arbeitsschwerpunkt liegt im raschen Lagerstandabbau von über 1.000 Vorführwagen“, zeigt sich Bartmann mit ab Mai 500 Mitarbeitern optimistisch, „noch 2.600 Pkw-Neuwagen, samt allen Gebrauchtwagen 5.500 Einheiten“ absetzen zu können.

Große Unbekannte ist, wie rasch der Verwaltungsapparat auf das neue Erfordernis angepasst werden kann. Bartmann muss viel Überzeugungsarbeit leisten – sowohl nach innen zu den Mitarbeitern als auch nach außen zum Importeur. Hinzu kommt der neu „konstellierte“ Wettbewerb mit AVAG, die sich ihren Marktanteil mit aller Vehemenz sichern wird wollen. Allein der Käufer hat seine Freude daran, fürchten Marktbegeleiter einen weiter verschärften Preiskampf.

Performance mit Niveau

Bartmann hat inzwischen im Unternehmen aufgeräumt, Mitarbeiter neu positioniert und dazu entsprechende Verkaufskonzepte entwickelt. Alles von der Direktionsetage im 5. Stock aus, wo auch sein Vorgänger Dr. Felix Clary und Aldringen, nunmehr aufgerückt in den Vorstand und für die internationalen Wiesenthal-Geschäftsinteressen in Tschechien, der Slowakei und Ungarn zuständig, sein Büro unterhält. Um die Mitarbeiter immer wieder neu zu motivieren, will sich die operative Geschäftsführung mehr und mehr bei ihren Leistungsträgern aufhalten, die sich zu „ebener Erde“ bewegen. AVAG-Vorstand Albert C. Still selbst sei sich nicht zu schade, inmitten seiner künftigen Mannschaft Platz zu nehmen, um sein Projekt Mercedes in Österreich rasch zum Erfolg zu führen, ätzen Branchenbegleiter in Richtung immer noch barocker Wiesenthal-Führungsstruktur.

Bartmann sagt, er habe bereits 2017 das Retailgeschäft um 19 Prozent steigern können, mit „Wiesenthal neu“ könne heuer neuerlich das Ergebnis verbessert werden. Die das laufende Ergebnis belastenden Vorführwagen seien in den Sanierungsplänen berücksichtigt, sodass die Bestandsbereinigung 2018 erfolgreich verlaufen könne. Beruhigend für das Management sei auch die Tatsache, dass abgewandertes Personal wieder zu Wiesenthal zurückfinden wolle. Das komme auch dem Willen entgegen, Performance mit Niveau zu betreiben, also dem Kunden nicht bei jeder Gelegenheit alles in die Rechnung zu schreiben. Bartmann: „Abzocken ist nicht unsere Strategie, das lassen wir unsere Kunden wissen. Vielmehr setzen wir auf die Produktqualität, erfolgreich umgesetzt von unseren voll motivierten Mitarbeitern.“

Konzentration der Kapazitäten

Neben der Zentrale in der Troststraße sind für „Wiesenthal neu“ die Standorte Donaustadt, Brunn am Gebirge und Bergstaller in Wien-Wieden Autohaus-Vollbetriebe, die mo'drive-Betriebe in Simmering und Liesing bieten ausschließlich Serviceleistungen. Jedes Kundensegment soll penibel betreut werden, um wieder verlorenes Vertrauen im Bestandskunden-Stock zurückzugewinnen. Es fallen Begriffe à la Concierge-Service wie bei BMW, allerdings mit Menschen, die in Sprache (Konversation in 6 Sprachen möglich) und Kompetenz möglichst viele Kundenwünsche in „5-Stern-Qualität“ erfüllen. Im reduzierten Größenverhältnis hat sich Bartmann 2019 satte 3.200 Neuwagenverkäufe als Wachstumsziel vorgegeben, vorausgesetzt die „Altlasten-Pipeline“ ist wieder durchlässig. Schafft er im vorgegebenen Zeitraum diesen Mächtigkeitssprung, ist der Quereinsteiger für höhere Weihen im volatilen Autobusiness wie geschaffen.

Andernfalls steht dem Traditionsunternehmen eine traurige Zukunft bevor. •