

Erfolgskunde

AUTOHAUS KUMMICH E Wie man mit bodenständigen Werten nachhaltig Wertschöpfung betreibt. VON JÖRG HASENCLEVER*



Mehr als 1.000 Worte: Bravo, Thomas Kummich!

Zum ersten Mal traf ich Thomas Kummich Anfang 1995. Ich hatte gerade als Betriebsberater bei promotor Gesellschaft für Absatzförderung mbh in Mörfelden Walldorf angefangen und die Aufgabe, Fiat-Händler in der Region Süd im GW-Geschäft zu beraten. Das Autohaus Kummich ist seit 1984 Fiat-, Lancia- und Honda-Motorrad-Händler in Bopfingen. Der Betrieb hatte damals gerade mal sieben Mitarbeiter und machte rund 900.000 Euro Umsatz.

Schlag auf Schlag

Auffällig am Autohaus Kummich war damals schon die GW-Ausstellung, zum Teil um das Autohaus herum, aber auch terrassenförmig in den angrenzenden Hügel integriert. Im Laufe der promotor GW-

Beratung wurde dieser Platz befestigt, gepflastert und zu einer attraktiven Ausstellungsfläche umgestaltet.

Thomas Kummich, damals 32 Jahre jung, aber schon leicht grau meliert, war für Neuerungen stets aufgeschlossen und setzte gute Vorschläge sofort um – immer mit dem richtigen „Riecher“ für den Automarkt und für seine Kunden. Der Betrieb in Bopfingen florierte und wuchs. Ende des letzten Jahrtausends fiel dann der Entschluss, im Industriegebiet Dauerwang bei Aalen ein neues Autohaus für Fiat, Lancia und Alfa Romeo zu bauen. Am 1. Mai 2000 wurde eröffnet und die Marktverantwortung damit mehr als verdoppelt. Und weiter ging es Schlag auf Schlag:

Z 2002 Übernahme des Autohauses Filipitsch in Heidenheim

LESEN SIE HIER...

...wie ein schwäbischer Familienbetrieb mit Bodenständigkeit und klassischem Wertegerüst erfolgreich durch die wilden Wasser des entfeselten Turbokapitalismus steuert.

ERFOLGSSTATIONEN

Wichtige Erfolgsstationen in der Entwicklung des Autohaus Kummich:

- 1.** 1984: Das junge Unternehmen macht mit 7 Mitarbeitern umger. 900.000 € Umsatz
- 2.** 1984 - 2000: Ausbau und Erweiterung des Stammbetriebs in Bopfingen
- 3.** Mai 2000: Neubau für Fiat, Lancia und Alfa in Dauerwang bei Aalen
- 4.** 2002: Übernahme Autohaus Filipitsch in Heidenheim
- 5.** 2004: Übernahme Autohaus Bubeck in Göppingen
- 6.** 2008: Übernahme des Betriebs in Köngen bei Stuttgart vom Autohaus Lorch
- 7.** 2009 wird mit 94 Mitarbeitern ein Umsatz von ca. 45 Millionen Euro erwirtschaftet.

Z 2004 Übernahme des Autohaus Bubeck in Göppingen

Z 2005 und 2008 beziehen die Standorte Heidenheim und Göppingen größere Räumlichkeiten; seit 2005 gehört auch Skoda in Heidenheim zum Markenportfolio.

Z 2008 wurde im Mai der fünfte Betrieb in Köngen bei Stuttgart vom Autohaus Lorch übernommen.

Z Seit Juni 2008 gehört das Autohaus Kummich zu den 25 Abarth-Händlern in Deutschland.

Erfolgsgeheimnisse

Promotor hat das Autohaus über die Jahre hinweg betreut und begleitet. Heute sind im Unternehmen 94 Mitarbeiter beschäftigt, der Umsatz wird 2009 bei rund

45 Millionen Euro liegen – seit 1984 eine Steigerung um das 50fache!

Nun gab und gibt es in Deutschland viele Geschichten von Autohändlern, die im Laufe der Jahre immer größer wurden. Und leider fast ebenso viele Geschichten von Autohändlern, die irgendwann aufgeben mussten, weil Größe allein kein Garant für dauerhaften Erfolg ist. Was also macht das Autohaus Kummich so besonders, dass es nachhaltiger Erfolg hat? Wir haben Thomas Kummich gefragt:

JH: Herr Kummich, wie gelang die Entwicklung vom kleinen Autohaus in Bopfingen zum Top-Ten-Händler der Marken Fiat, Alfa Romeo, Lancia und Abarth?

T. Kummich: Das liegt daran, dass meine Mitarbeiter und ich immer lösungsorientiert gedacht haben. Wann immer der Markt schwieriger wurde – und er war mehrmals richtig schwierig –, haben sich Familie und Mitarbeiter zusammengesetzt und darüber geredet, was wir besser machen können. Daraus sind Marktwege und Beziehungen entstanden, die heute noch existieren und wichtig sind. So war es z. B. 1997 notwendig, für einen Geschäftspartner in Lettland einen Autotransporter vorzufinanzieren. Ohne Sicherheit und doppelten Boden und nur aus dem Vertrauen durch vorangegangene Geschäfte heraus haben wir geholfen. Ein weiterer Erfolgsfaktor: Wir haben selbst immer investiert, das heißt unsere Werkstätten, Ausrüstungen, Computersoftware etc. sind immer auf dem aktuellsten Stand. Der größte Erfolgsgarant aber sind unsere Mitarbeiter, die durch Flexibilität, Loyalität und Eigenständigkeit jeder an seinem Platz jeden Tag Phantastisches leisten, weil sie unseren Familienbetrieb als ihre Firma empfinden.

JH: Wie ist Ihre Grundeinstellung zum Beruf?

T. Kummich: Ich kann Geschäfts- und Privatleben nicht trennen. Ich bin sehr bodenständig, ich lege Wert auf eine intakte Familie, in der jeder für jeden da ist, und so denke ich auch in Bezug auf meine Mitarbeiter und Kunden. Und ich bin Schwabe, das heißt ich gehe verantwortlich mit meinen Ressourcen und denen meines Umfeldes um, in finanzieller Hinsicht und beim Thema Lebensqualität. Ich jogge jeden Tag, ernähre mich gesund und sehe zu, dass ich Freude an der Arbeit habe. Und das merken meine Mitarbeiter, lassen sich davon anstecken, und so merken es auch unsere Kunden. Natürlich gibt es auch Stress und Rückschläge, aber meine Grundeinstellung ist, für alles Lösungen zu finden. Mit Offenheit und Ehrlichkeit haben wir so manche Hürde genommen, die andere Läufer umgerissen haben.

„Meine drei Mädels“

JH: Was ist Ihnen besonders wichtig?

T. Kummich: Meine Familie, also meine Frau Petra und Töchter Kathrin und Nina, die alle im Betrieb mitarbeiten, meine Mitarbeiter, meine Kunden und meine Lieferanten, in dieser Reihenfolge. Ich habe hohe Loyalität zu den Herstellern meiner Produkte, zu den Banken und Versicherungen, deren Dienstleistungen ich in Anspruch nehme. Ich weiß, dass wir ohne einander nicht können und dass es an uns ist, unsere Beziehung möglichst störungsfrei und erfolgreich zu gestalten.

Ich weiß auch, dass das Lebenselixier meines Unternehmens die Kunden sind. Das sage ich nicht so daher, sondern das leben meine Familie und meine Mitarbeiter. Wir bemühen uns, jeden Kunden wie einen Freund der Familie zu behandeln. Ob es um Neu- oder Gebrauchtwagen, Motorräder oder Roller, Ersatzteile oder Zubehör oder Werkstatteleistungen geht, jeder Kunde ist unser Kunde.

Ich habe gelernt, dass meine Mitarbeiter das Unternehmen auch eine Zeit lang ohne mich führen können, ich es aber keinen Augenblick ohne meine Mitarbeiter. Damit ist klar, wie wichtig diese Menschen für mich sind. Und darum verbringen wir nicht nur die Arbeitszeit miteinander.

Die Familie schließlich gibt mir Ruhe, Rückhalt und Zufriedenheit. Ohne meine „drei Mädels“ könnte ich nicht leben. Ich bin glücklich und dankbar, denn gerade in den schwereren Zeiten, wenn alles einmal nicht so läuft, wie es sollte, ist eine intakte, tief gegründete Familie durch überhaupt nichts zu ersetzen.

JH: Wie geht es denn weiter mit dem Unternehmen Kummich?

T. Kummich: Erst mal möchten wir das Jahr 2009 verdauen, das bisher vor allem durch eine extreme Zunahme der Verkäufe geprägt war. Dann werden wir sehen, wie es weitergeht und welche Chancen sich bieten. Ich habe oft gedacht, z. B. nach unserem ersten Neubau in Bopfingen oder Jahre später in Aalen: Mehr brauchst du nicht, mehr geht auch nicht. Doch dann kommen neue Ideen, Angebote, Chancen und dann macht man wieder einen neuen Schritt. Deshalb kann ich eigentlich nie sagen, dass wir nun am Ziel sind.

JH: Herr Kummich, vielen Dank für das Gespräch.

PS: Wenn Manfred Stiewe, einer der Geschäftsführer von promotor, in einer Charity Mission nach Rumänien fährt, um Hilfsgüter zu liefern, geschieht dies mit Fiat-Transportern, kostenlos vom Autohaus Kummich zur Verfügung gestellt. ■

*Jörg Hasenclever, Berater promotor Gesellschaft für Absatzförderung mbH, ist im Laufe der Jahre auch zum persönlichen Freund von Thomas Kummich geworden.



Vom Stammhaus Bopfingen (r.) bis zum 5. Betrieb in Köngen wuchs die Firma in 25 Jahren von 7 auf 94 Mitarbeiter und von 0,9 auf 45 Mio. € Jahresumsatz