



Mercedes-Benz



Zum 100-jährigen Firmenjubiläum im kommenden Jahr baut die Jürgens-Gruppe ihre Zentrale in Hagen komplett um.

Bilder: Jürgens-Gruppe

**JÜRGENS-GRUPPE**

# Gemeinsame Zukunft

Die Jürgens-Gruppe aus Hagen übernahm in diesem Jahr die Bald AG aus Siegen. Beide Unternehmen begegneten sich auf Augenhöhe und verhandelten gemeinsam den Weg, um zu einem der fünf größten Mercedes-Benz-Vertreter in Deutschland zu fusionieren.



**Jürgen Jürgens,**  
Inhaber Jürgens-Gruppe.



**Claudia Fular-Jürgens,**  
Inhaberin Jürgens-Gruppe.



**Frank Döhring,**  
Sprecher der Geschäftsführung Jürgens-Gruppe.

**W**eder Bald noch Jürgens waren zu klein. Beide Automobilgruppen bereiteten sich akribisch auf die Zukunft vor und setzten Schwerpunkte in Vertrieb und Service. Zusätzlich spezialisierten sie sich auf neue Geschäftsmodelle wie den Teilevertrieb und ein Konzept für freie Werkstätten. Doch zu einer Zeit, in der die Händlerkollegen in ganz Deutschland die Mercedes-Benz-Niederlassungen übernahmen, verstärkten sich die Blicke über den Zaun zum Händlerkollegen.

Nicht zum ersten Mal. Bereits in der Vergangenheit sondierten die Vertreter die denkbaren Optionen einer Kooperation. Der Schritt lag nahe, da die Verkaufsgebiete der beiden Unternehmen aneinandergrenzten.

In der zweiten Jahreshälfte kam es zunächst zu unverbindlichen Gesprächen. Dann folgte eine Phase des

Nachdenkens, und im Frühjahr 2018 einigten sich Jürgens und Bald: Das Inhaber-Ehepaar der Jürgens-Gruppe, Jürgen Jürgens und Dr. Claudia Fular-Jürgens, gingen als alleinige Gesellschafter aus den Verhandlungen hervor. Die beiden Vorstände der Bald AG, Harald Gayk und Mentor Hajdari, übernahmen die Geschäftsführung des zur Bald Automobile GmbH umfirmierten Autohauses. Der Jürgens-Geschäftsführer, Frank Döhring, steht beiden Firmen als Sprecher der Geschäftsführung vor.

Noch einmal: Zum Zeitpunkt der Übernahme waren weder Bald noch Jürgens zu klein. „Wir wären es aber in naher Zukunft geworden. Die Entwicklung zeigt, dass sich das Mercedes-Netz nach und nach konsolidiert und die Eigentümer sich weiter verringern werden. Diesen Trend, den der Hersteller begrüßt, muss jeder Unternehmer in

seine Zukunftsplanungen mit einbeziehen. Wir sehen uns durch die Übernahme jetzt auch langfristig gewappnet“, sagt Frank Döhring.

Mit der Jürgens-Gruppe trat ein Verhandlungspartner an den Tisch, der sich in dieser Zukunft eher zunächst als Gastgeber für seine Kunden sieht und erst in zweiter Ebene als Dienstleister.

**Neue Anforderungen**

Dieses Engagement verknüpft der Händler mit den neuen Anforderungen von Mercedes-Benz. Sei es REX Base, REX Growth, die Markenarchitektur 2020 oder der Onlinedienst Mercedes Me Connect. Alles Projekte, bei denen Jürgens eine Vorreiterrolle einnimmt und alle bisher gültigen Prozesse im Umgang mit seinen Kunden infrage stellt. „Der Handel muss sich eher früher als später auf den Wandel der Au-

Unternehmenskennzahlen

Fabrikate 2  
Standorte 12

Umsätze in Mio. Euro	2018*	2017	2016
Neuwagen	209	196	178
Gebrauchtwagen	100	83	72
Service + Teile	50	46	46
Sonstige Umsätze	3	2	1
<b>Gesamt</b>	<b>362</b>	<b>327</b>	<b>297</b>

Verkauf			
Neuwagen	3.600	3.383	3.171
Gebrauchtwagen	4.400	3.666	3.534
<b>Gesamt</b>	<b>8.000</b>	<b>7.049</b>	<b>6.705</b>

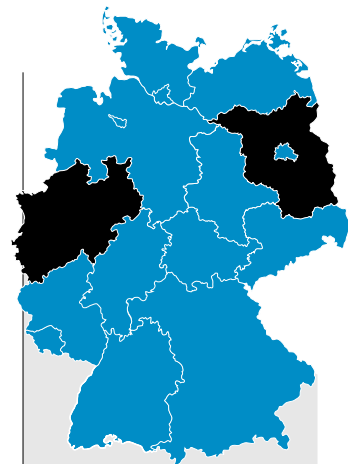
Personal			
Mitarbeiter gesamt	630	622	608
Auszubildende	135	133	132

**Jürgens GmbH (ohne Bald)**  
Hördenstraße 21  
58135 Hagen  
**Geschäftsführung:**  
Frank Döhring  
**Telefon:** 02331/4790  
**Internet:** www.autohaus-juergens.de  
**E-Mail:** info@autohaus-juergens.de

\*Hochrechnung

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
- 1984** Eröffnung des Zweigbetriebs in Halver
- 1991** Gründung der Tochterfirma in Brandenburg (Jürgens GmbH Brandenburg)
- 1997** Eröffnung des neuen Verkaufshauses in Brandenburg
- 1998** Einweihung eines Zweigbetriebs in Belzig sowie Übernahme der Wese-mann GmbH in Schwelm durch die Jürgens GmbH
- 2000** Übernahme der Auto Linnep KG mit Betrieben in Lüdenscheid, Plettenberg und Meinerzhagen durch die Jürgens GmbH, Übernahme der Schulz & Söhne oHG mit den Standorten Neuruppin und Wittstock durch die Jürgens GmbH Brandenburg
- 2006** Kooperation mit dem Autohaus Bernard Marxen GmbH in Lennestadt
- 2011** Übernahme des Betriebs KD Autohaus Ruhr GmbH in Schwerte (bei Dortmund)
- 2012** Die Marke JES (Jürgens Economy Service) wird in Hagen gegründet, Übernahme der Marke Smart (Service) in Hagen, Standorterweiterung JES in Lüdenscheid, Smart-Neuwagen-Vertrieb in Hagen
- 2014** Autorisierung für weitere Smart-Standorte in Lüdenscheid und Brandenburg
- 2016** Einführung der Marke Alltrucks am Standort Hagen-Hohenlimburg
- 2017** Benennung zum offiziellen AMG-Performance-Center in Hagen
- 2018** Jürgens-Gruppe vergrößert sich durch Bald Automobile GmbH



Nordrhein-Westfalen

- Altena: Mercedes-Benz (Kooperationspartner Berger KG)
- Hagen: Mercedes-Benz, Smart
- Iserlohn: Mercedes-Benz
- Lüdenscheid: Mercedes-Benz, Smart
- Schwelm: Mercedes-Benz
- Schwerte: Mercedes-Benz
- Plettenberg: Mercedes-Benz
- Lennestadt: Mercedes-Benz (Kooperationspartner Bernard Marxen GmbH)

Brandenburg

- Bad Belzig: Mercedes-Benz
- Brandenburg: Mercedes-Benz, Smart
- Neuruppin: Mercedes-Benz
- Rathenow: Mercedes-Benz
- Wittstock: Mercedes-Benz

tobranche einstellen. Parallel zur Digitalisierung möchten wir unsere Kunden wieder ins Zentrum des eigenen Handelns stellen. Das ‚Erlebnis-Autohaus‘ darf aufgrund der Abwicklung immer komplexerer Serviceprozesse nicht verloren gehen. Der heutige Kunde hat einen Wunsch nach Vereinfachung und positiven Erfahrungen“, sagt Geschäftsführer Frank Döhring.

**„Die Herausforderung besteht darin, den Wandel im Autohaus aktiv mitzugestalten.“**

Frank Döhring

Die Herausforderung bestehe darin, den Wandel im Autohaus aktiv mitzugestalten und mit digitalen Konzepten sowie modernen Jobprofilen und Aufgabenbereichen auf das sich ändernde Kaufverhalten der Kunden einzugehen, ist sich Döhring sicher.

Bis 2020 sollen laut Herstellerwunsch die Hauptbetriebe der Mercedes-Benz-Vertreter sowie die Niederlassungen ein völlig neues Erscheinungsbild bekommen. Alle Teilnehmer sollen bis Mitte 2018 mit den Planungen zu den anstehenden Umbauten begonnen haben.

Die Jürgens-Gruppe geht diesen Weg konsequent mit. Sie hat sich zum Ziel gesetzt, den Hauptstandort in Hagen

bereits im Jahr 2019 fertigzustellen, um zum 100-jährigen Firmenjubiläum ein neues Kundenerlebnis bieten zu können.

Dazu gehört auch die Aufteilung der Daimler-Marken auf die einzelnen Ebenen in der Hagerer Zentrale. „Unsere Architektur scheint auf den ersten Blick verwinkelt. Sie bietet sich aber hervorragend dazu an, für jeden Bereich eine eigene Themenwelt zu schaffen. Wir sind zum Beispiel das erste Mercedes-

Autohaus, das künftig alle Anforderungen an AMG Plus erfüllt – inklusive Boxengasse, Rennsportambiente und Motorensound“, sagt Döhring.

Neue Business-Unit

Sei es bei den Projekten der Daimler AG oder der Bald-Übernahme, die Jürgens-Geschäftsführung hat erkannt, dass Mitarbeiter mit Ergebnisverantwortung keine Kapazitäten für Arbeitsgruppen oder langwierige Diskussionen haben. „Die Kollegen sind doch jetzt schon zu 120 Prozent eingespannt, diesen Druck wollten wir nicht noch weiter erhöhen“, sagt der Sprecher der Geschäftsführung.

Daher gründete Jürgens zur internen Vorbereitung die neue „Business Intelligence Group“ (BIG). Deren Aufgabe ist es, eine Vielzahl von Prozessen in den Hintergrund zu verlegen, zu zentralisieren und den Kunden gezielter zu betreuen. „BIG wird gesteuert über die IT- und Organisationsabteilung. Sie erstellt Konzepte und stellt diese dann den verantwortlichen Spartenleitern vor. Dann führen sie die neuen Prozesse in den jeweiligen Abteilungen oder gruppenweit ein. Erst wenn alle Vorgänge reibungslos laufen, übergeben sie die Arbeit an die zuständigen Kollegen“, erklärt Döhring.

Denn auch mit Hinblick auf die Bald-Übernahme sei es wichtig, dass die tägliche Arbeit nicht aus dem Blick gerate, betont Döhring. „Wir dürfen das schnelle Tempo und die hohe Dynamik der Branche nicht vernachlässigen. Der Hersteller hat einige Milliarden in neue Produkte gesteckt. Wir als Händler müssen nun vor Ort ebenso in unserer Gebäude und die Mitarbeiter investieren. Dafür sind gute Ideen und deren Umsetzung wichtig – von nun an mit den Kollegen der Bald Automobile GmbH“, sagt Döhring.

Lesen Sie mehr zur Übernahme in diesem Heft auf den Seiten 100/101 im Beitrag über Bald Automobile.

STEPHAN RICHTER



**Daniel Junker,**  
Gesamtverantwortung  
Service, IT & Organisation.



**Tino Schneider,**  
Gesamtverantwortung  
Vertrieb.



**Rüdiger Collatz,**  
Spartenverantwortung  
Service/Teile  
und Zubehör.