



Wie aus einem Guss und sauber strukturiert präsentiert sich der Betrieb nach dem Umbau.

Mittendrin und voll dabei

UMBAU – Der Suzuki Betrieb von Otto Kahl in Wabern zeigt, wie sich auch in verzwickte Situationen Ordnung und Struktur bringen lässt. VON THOMAS SEIDENSTÜCKER

LESEN SIE HIER...

... dass sich auch aus Umbauten mit überschaubaren Mitteln schöne Betriebe entwickeln lassen.

Das Herz von Otto Kahl aus Wabern bei Kassel schlägt für Autos. Historisch betrachtet eigentlich für BMW. Denn als freier Händler für BMW-Automobile fing er in den 80er Jahren an und legte durch erfolgreiche Geschäfte den Grundstein für den heutigen Unternehmenserfolg mit Suzuki. Der Standort dafür war stets ideal: Das Elternhaus mit Schmiede im Zentrum von Wabern, mit eigener

Tankstelle direkt an der Durchfahrtstraße von Homberg nach Fritzlar und dann erweitert durch eine kleine Werkstatt. Das ideale Frequenzdreieck für den Autohandel und in den Gründerjahren meist als One-Man-Show betrieben. Otto Kahl zurückblickend: „Man kann es heute gar nicht mehr nachvollziehen, wie ich das alles unter einen Hut bekommen habe: Hier wollte einer tanken, hinten ein Auto zum Reparieren auf der Bühne, und dann stand noch einer da, der gerade ein Fahrzeug kaufen wollte. Trotzdem hat man es immer wieder geschafft.“ Wobei es offensichtlich auch am Naturell liegt. Denn die sympathische Art

von Otto Kahl steckt an und man merkt, dass hier ein quirliger und lustiger Hans-Dampf-in-allen-Gassen am Werkeln ist.

Erfolgreicher Händler

1989 bot Suzuki Kahl einen Händlervertrag an. Der eingefleischte BMW-Verkäufer war erst mal skeptisch. Schnell erkannte der Unternehmer aber, dass er mit dem kleinen Alto, dem Swift und aufgemotzten Vitaras vielen BMW-Kunden einen Zweitwagen in die Garage stellen konnte. So ließen die Erfolge mit dem japanischen Importeur nicht lange auf sich warten. Heute verkauft Kahl rund 150 neue Suzukis pro Jahr (über fünf Prozent Marktanteil im Gebiet) und 130 GW aller Fabrikate – auf Kundenwunsch natürlich auch BMWs. Entsprechend bunt und äußerst gut bestückt sieht seine Fahrzeugausstellung aus, die sich um den gesamten Betrieb zieht und jede freie Lücke und Wiese nutzt. Gut, wenn man genügend Grundstückreserven hat. Kahl: „Wir machen auch Geschäfte, vor denen andere zurückschrecken. Z. B. habe ich kein Problem, wenn ein Kunde ein größeres Auto oder ein Motorrad in Zahlung gibt, dafür einen Kleinwagen mitnimmt und ich ihm noch einen Differenzbetrag aus der Kasse zahle.“ Kaum zu glauben: Bei



Links: Die Werkstatt zog in den hinteren Bereich des Grundstücks und wurde zum Teil neu hochgezogen. **Rechts:** Die alte Werkstatt wurde vergrößert und ist heute ein lichtdurchfluteter Schauraum.

250 Autos auf dem Hof weiß der Chef noch selbst, was am Lager ist, und hat sogar die wichtigsten Eckdaten aller Autos im Kopf.

Mut zum Abriss

Den anhaltenden Erfolg seines Unternehmens nach dem Abwrackprämienjahr führt Kahl auch auf seine Umbaumaßnahmen zurück, die bei laufendem Betrieb von Frühjahr 2009 bis April 2010 dauerten und federführend von Karl van de Loo, Bauberater bei Suzuki und geschäftsführender Gesellschafter der Firma shop+office, begleitet wurden. „Über Jahre gewachsene Strukturen sind schön und gut, man gewöhnt sich an die Abläufe, doch man merkt häufig nicht, wie man sich selbst im Weg steht. So ist es hilfreich, wenn ein Außenstehender mal einen kritischen Blick auf die Gesamtheit wirft und die Potenziale zur Verbesserung aufzeigt“, so van de Loo.

Kahl verstand die Impulse nicht als Kritik, sondern als Chance: „Ein bisschen ärgere ich mich schon, dass ich nicht selbst auf die ganzen Ideen gekommen bin. Denn im Prinzip konnte ich es ja selber nicht mehr sehen – hier Pflaster, dort Schotter, nebenan wieder Teer, dazu unterschiedliche Durchgangslösungen, An- und Überbauten. Ich bekam einfach keine Ordnung in den Laden“, so Kahl.

Es folgte eine komplette Umstrukturierung des Betriebs: Abriss der Tankstelle, die ehemalige Werkstatt wurde geräumt, vergrößert und mit einer rund fünf Meter hohen Glasfassade zum lichtdurchfluteten



Otto Kahl (links) und Roland Agater, zuständiger Key Accounter Suzuki

Schauraum inklusive neuer Verkäuferarbeitsplätze und Kundenannahme umgebaut. Die Werkstatt zog um in einen neuen Anbau auf dem hinteren Teil des Grundstücks, nachdem dort einige alte Garagen abgerissen worden waren. Sie verfügt nun über vier Arbeitsplätze sowie einen Karosserietrakt samt Lackierkabine für drei weitere Mitarbeiter. In Summe investierte der Suzuki-Händler ca. 200.000 Euro, wobei viel in Eigenleistung realisiert wurde.

Kahl: „Auf den neuen Betrieb bin ich richtig stolz. Wir haben endlich ein modernes Erscheinungsbild, saubere Ablaufstruk-

KENNDATEN DES BETRIEBS

Autohaus Otto Kahl, 34590 Wabern, Suzuki	
UMBAU	
Bauzeit: 02/2009 bis 04/2010	
Planung: Karl van de Loo, 28816 Stuhr	
FLÄCHENGRÖSSEN	
Grundstück	8.000 m ²
überbaute Fläche	800 m ²
Showroom	300 m ²
Mech. Werkstatt	150 m ²
Lackierung	200 m ²
GW-Ausstellung	1.500 m ²
KOSTEN (OHNE MWST.)	
Reine Baukosten	200.000 €
KENNZAHLEN	
Mitarbeiter	9
Werkstattdurchgänge / Tag	20
Pkw-NW-Planzahl 2010	155
Pkw-GW-Planzahl 2010	130

turen und bekommen viel Anerkennung von unseren Kunden.“ Keine Gedanken an einen Neubau? „Da hätte ich vielleicht vor ein paar Jahren drüber nachdenken sollen, doch in der heutigen Zeit einen standardisierten Betrieb auf die grüne Wiese zu stellen, der zudem noch deutlich mehr Kosten verursacht? Durch das Elternhaus auf dem Grundstück des Betriebs bin ich und sind die Kunden sehr mit diesem Standort verbunden. Und ich finde, das Ergebnis zeigt, dass sich auch aus alten Immobilien ein individuelles Schmuckstück machen lässt.“ ■

