

# Löhr-Gruppe will mit Kerngeschäft wachsen

**Strategie** Unternehmen meldet starke Zunahme der Verkaufszahlen – und investiert in die Standorte

Von unserem Mitarbeiter Reinhard Kallenbach

■ **Koblenz/Region.** Die Koblenzer Löhr-Gruppe ist mit Verkaufszahlen in das Jahr 2016 gestartet, mit denen selbst die kühnsten Optimisten nicht gerechnet haben. Aus Sicht des Unternehmens ist klar: Der VW-Abgasskandal wirkt sich nicht auf das laufende Geschäft aus. Für den Vorstand kommen die neuen Zahlen genau zur rechten Zeit. Denn aktuell befindet sich die Gruppe in einem Veränderungsprozess, mit dem massive Investitionen, aber auch Umbrüche einhergehen.

Genau 2411 Autos verkaufte die Gruppe im Januar und Februar. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres waren es „nur“ 1828 Fahrzeuge gewesen. Unter dem Strich entspricht das also einem Plus von 31,9 Prozent. „Das ist ein bombastisches Ergebnis“, freut sich Hans-Jürgen Persy. Für den Vorstandschef ist das jedoch kein Grund, euphorisch zu werden. Denn er muss sich aktuell um gleich mehrere Baustellen kümmern – und das im wahrsten Sinne des Wortes. Denn innerhalb von drei Jahren will die Gruppe einen hohen zweistelligen Millionenbetrag in ihre Infrastruktur an den Standorten investieren. Allein der Ausbau der neuen Koblenzer Automeile in drei Stufen bis Ende 2017 soll rund 15 Millionen Euro kosten. Im Zuge der Maßnahmen soll sich das Bild in diesem Abschnitt der Andernacher Straße gravierend verändern.

Für das Unternehmen sind das nötige Investitionen, um im Wettbewerb der bundesweit größten Automobilhandelsgruppen auch in Zukunft bestehen zu können. Allerdings gab es für die Koblenzer nicht nur gute Nachrichten. So räumt der Vorstandschef ein, dass die Entscheidung, mit der Marke Toyota ein zweites Standbein zu schaffen, nicht den gewünschten



Das Skelett des Neubaus in der Andernacher Straße, in dem künftig Verkaufszentren für die Marke Skoda und für VW-Nutzfahrzeuge eingerichtet werden, steht bereits. Dank der modularen Bauweise soll schon im Mai alles fertig sein.

Foto: Reinhard Kallenbach

Erfolg brachte. Im Klartext heißt das: Das Toyota-Autohaus der Gruppe in Koblenz wird zum 31. Mai schließen, Service- und Garantieleistungen übernehmen Toyota-Händler in der Region, die das neue Vertragswerk angenommen haben. Für Koblenz allerdings muss sich der weltgrößte Autobauer einen neuen Partner suchen. Und was geschieht mit den 30 Mitarbeitern? Hans-Jürgen Persy stellt klar: Mit allen Toyota-Mitarbeitern wurde gesprochen, die meisten erhielten ein Angebot, in andere Standorte der Gruppe einzusteigen. „Wir müssen Personal auf und nicht abbauen, wenn wir weiter erfolgreich sein wollen. Uns ist es wichtig, mit den Mitarbeitern weiter voranzugehen“, so der Vorstandschef weiter.

Hinter dieser Formel steht ein einfaches Kalkül: In einer hoch spezialisierten Branche ist die Arbeit mit bewährten Leistungsträgern einfacher – auch wenn sie sich mitunter umstellen müssen. So ist mit Seat am Standort Koblenz

„Wir müssen Personal auf und nicht abbauen, wenn wir weiter erfolgreich sein wollen.“

Hans-Jürgen Persy, Vorstandsvorsitzender der Koblenzer Löhr und Becker AG, unter deren Dach die Autohäuser als selbstständige Unternehmen organisiert sind

nun eine weitere Marke aus dem VW-Konzern dazugekommen. Das für den Verkauf geschaffene Provisorium soll schon im Herbst der Vergangenheit angehören. Die Autos aus Spanien sollen in einem eigenen Autohaus präsentiert werden, das an der Andernacher Straße zwischen dem Volkswagen- und Porsche-Zentrum gebaut und wohl noch im August eröffnet wird. Trotz dieses straffen Zeitplans ist Hans-Jürgen Persy optimistisch. Er verweist auf eine langjährige Zusammenarbeit mit Bauspezialisten, die sehr termintreu sind.

Auch Bad Neuenahr-Ahrweiler will die Löhr-Gruppe treu bleiben.

Die Ankündigung, das bisherige Autohaus in der Hauptstraße zum 30. April schließen zu wollen, hat nicht nur an der Ahr für Unruhe gesorgt. Doch jetzt ist klar, dass in der Ringener Straße zeitnah ein neuer Standort eröffnet wird. Allerdings will sich das Unternehmen hier auf den Service konzentrieren. Der Vertrieb soll allerdings künftig über Meckenheim laufen. Diese Entscheidung hängt mit dem Neuerwerb des Autohauses Kempen mit seinen insgesamt 150 Mitarbeitern zusammen, das auch als Vertriebspartner von Audi gut aufgestellt ist.

Um die Premiummarke an der Ahr zu halten, wären umfassende Investitionen nötig gewesen, die am bisherigen Standort nicht machbar sind. Dass der neue Stützpunkt in Bad Neuenahr-Ahrweiler jetzt eine Nummer kleiner wird, hängt wohl auch mit der Tatsache zusammen, dass in Koblenz eines der größten Audi-Zentren in Deutschland gebaut wird. Und was passiert mit den rund 70 Mitarbei-

tern am Standort Hauptstraße? Sie erhielten betriebsbedingte Kündigungen, aber auch Angebote. „Es gab aber auch zwölf Eigenkündigungen“, ergänzt Vorstand Rainer Blessgen. Das heißt: Diese Mitarbeiter haben sich eine neue Stelle gesucht, die meisten anderen wechseln aber an andere Standorte der Händlergruppe – so auch nach Meckenheim.

Die Umorganisation erfolgt vor dem Hintergrund, dass sich die Löhr-Gruppe auf ihren Markenkern konzentrieren möchte – die Partnerschaft mit dem VW-Konzern. Versuche, auch „fremde“ Marken ins Portfolio aufzunehmen, soll es nicht mehr geben. Für diese Strategie sprechen wiederum die aktuellen Verkaufszahlen. In den ersten beiden Monaten 2016 verkaufte die Gruppe 981 Volkswagen-Pkw. Das sind 22,5 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum 2015 (801) Fahrzeuge.

Ein sattes Plus von 38,4 Prozent wurde beim Verkauf von Audi-Automobilen erzielt. In Zahlen heißt das: 649 Fahrzeuge statt 469 im Vergleichszeitraum. Starkes Wachstumspotenzial sieht die Löhr-Gruppe auch in der Konzernmarke Skoda. Hier beträgt das Plus sogar stolze 51 Prozent. Im Januar und Februar wurden 367 Autos verkauft. Das sind 124 mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Das neue Koblenzer Skoda-Autohaus der Löhr-Gruppe, das wohl schon im Mai zusammen mit dem neuen Nutzfahrzeugzentrum eröffnet wird, könnte dazu beitragen, den Absatz weiter zu erhöhen. Einen starken Zuwachs gab es übrigens auch bei den Nutzfahrzeugen (plus 55,8 Prozent auf 187 Fahrzeuge) und bei der Luxusmarke Porsche (plus 23,3 Prozent auf 90 Autos).

## Die Löhr-Gruppe in Zahlen

Die Unternehmen der Löhr-Gruppe lieferte im gesamten Jahr 2015 genau 29 537 Fahrzeuge (13 232 Neuwagen und 16 305 Gebrauchtfahrzeuge) aus. Gemessen am Gesamtabsatz stehen die Koblenzer in der Rangliste der größten deutschen Automobil-Händlergruppen auf dem achten Platz.

Unter dem Dach der Löhr und Becker AG werden die Autohäuser als selbstständige Unternehmen geführt. Schwerpunkte der Ge-

schäftstätigkeit sind das nördliche Rheinland-Pfalz, der Raum Mainz-Wiesbaden und Trier. Nach dem Erwerb des Meckener Familienunternehmens Kempen im vergangenen Jahr ist die Gruppe auch in Nordrhein-Westfalen präsent. Hauptsitz der Gruppe ist und bleibt jedoch Koblenz, die weiteren Standorte sind Andernach, Bad Neuenahr-Ahrweiler, Bendorf, Daun, Höhr-Grenzhausen, Idar-Oberstein, Mainz, Meckenheim, Neuwied, Trier,

Worms und Wiesbaden. Die Mitarbeiterzahl in allen Unternehmen der Löhr-Gruppe lag Ende 2015 bei insgesamt 1464 (davon 261 Auszubildende). Der Gesamtumsatz der Gruppe erreichte am Stichtag 31. Dezember 2015 rund 819 Millionen Euro. Die Löhr-Gruppe konzentriert sich heute auf die Marken des VW-Konzerns, die Zusammenarbeit mit Toyota wurde Schritt für Schritt zurückgefahren, auch weil der größte Auto-

bauer der Welt in Deutschland seine Absatzziele nicht erreicht hat (die RZ berichtete). Als Gruppenhändler verkaufte die Löhr-Gruppe 2015 genau 1044 Fahrzeuge der Marke Toyota, davon 662 an Partnerhändler. Da es in den neuen Verträgen der Japaner den Status des Gruppenhändlers nicht mehr gibt, beschloss die Löhr-Gruppe, keinen neuen Vertrag abzuschließen. Wie es mit der Koblenzer Toyota-Immobilie nach dem 31. Mai weitergeht, steht noch

nicht fest. Die Löhr-Gruppe hatte das Objekt lediglich angemietet. Nach eigenen Angaben führt das Unternehmen seinen Erfolg auch auf die Weitsicht seiner Aktionäre zurück. Traditionell wird ein hoher Teil des Gewinns reinvestiert oder in die Rücklagen abgeführt. Dazu kommt, dass Mitglieder der Vorstand und Aufsichtsrat als gut vernetzt gelten. Sie engagieren sich in vielen Fachgremien und Verbänden der Kfz-Branche. *ka*