

Automobilwoche

You may not reproduce, display on a website, distribute, sell or republish this article or data, or the information contained therein, without prior written consent. This printout and/or PDF is for personal usage only and not for any promotional usage. © Crain Communications Inc.

April 04, 2022 08:49 AM | UPDATED 2 HOURS AGO

"Wir arbeiten nach dem Burger-Prinzip"

CHRISTOPH BAEUCHLE



Preckel Gruppe

Eva Verena Preckel (geschäftsführender Gesellschafterin) und Jörn Wohlers (Geschäftsführer) haben die Preckel Gruppe unter dem Motto "reduce to the max" neu aufgestellt.

Eva Verena Preckel und Jörn Wohlers erklären im Interview, wie sie die Preckel Gruppe neu aufgestellt haben.

Frau Preckel, die Preckel Gruppe hat sich neu aufgestellt. Was hat sich geändert?

Eva Verena Preckel: Wir sind unserer Devise "reduce to the max" gefolgt und haben uns deutlich schlanker aufgestellt. Überflüssigen Ballast haben wir abgeworfen, von einzelnen Standorten uns getrennt. Dazu gehören auch unsere Betriebe auf der Düsseldorfer Automeile. Einen haben wir an die BOB Gruppe verkauft, den anderen übernimmt die zur

Emil Frey Gruppe gehörende NRW Garage. Das hat dazu geführt, dass der Umsatz zwar kleiner ist, die Rendite aber deutlich größer. Die Neuaufstellung hat uns gut durch die Corona-Krise gebracht.

Die Präsenz auf der Automeile war doch das Aushängeschild und Herzstück der Preckel Gruppe.

Jörn Wohlers: Aus unserer Sicht ist das Format Automeile überholt. Als Mehrmarkenhändler haben wir zehn Marken und in normalen Zeiten 3000 Autos auf Lager. Da sind wir doch selbst eine Automeile und brauchen keine Wettbewerber in direkter Umgebung.

Wo kommt die Neuaufstellung in der Organisation zum Ausdruck?

Preckel: Wir waren mal vier Geschäftsführer, jetzt sind wir zu zweit. Die operative Teilung funktioniert ausgezeichnet. Wir haben viele Abteilungen zentralisiert, wie Dispo und Buchhaltung. Anderes ausgelagert, wie zum Beispiel die IT.

Plug-&-Play-Prinzip für Anschluss neuer Standorte Die meisten Autohäuser bauen derzeit die IT-Abteilungen aus.

Wohlers: Wir hatten die IT-Abteilung zunächst zentralisiert. Dann wechselten aber innerhalb kurzer Zeit alle Mitarbeiter zu einem Wettbewerber. Das war zunächst eine schwierige Situation, stellte sich im Nachhinein jedoch als Glücksfall heraus. IT ist ja nicht unser Kerngeschäft. Durch das Outsourcing können wir Entwicklungen leichter vorantreiben und sind immer auf dem aktuellen Stand. Mittlerweile haben wir alles in die Cloud verlagert. Dadurch können wir beispielsweise nach dem Plug-&-Play-Prinzip neue Standorte übernehmen.

Inwiefern?

Wohlers: Wir müssen an neuen Standorten keine Systeme einführen. Das Arbeiten in der Cloud ermöglicht eine schnelle Integration. Lediglich die Prozesse müssen umgestellt werden. Wir arbeiten quasi nach dem Burger-Prinzip: Egal ob in Krefeld oder Barcelona, wenn sie zu McDonald's gehen, wissen Sie, was sie erwartet.

Zukäufe rund um den Hauptsitz Haben Sie Übernahmen geplant?

Preckel: Dafür sind wir offen. Interessant sind einzelne Standorte, nicht ganze Gruppen. Entscheidend ist, dass die Betriebe in unserer Nähe sind. Wir sind seit mehr als 100 Jahren in Krefeld und Umgebung aktiv. In diesem Wirtschaftsraum haben wir unsere DNA, die uns in anderen Gegenden fehlt.

Mit Maxus haben Sie zuletzt eine neue Nutzfahrzeugmarke aufgenommen.

Wohlers: Mit Fiat und Renault sind wir bei Nutzfahrzeugen bereits gut aufgestellt. Sie haben gute Produkte, konnten aber in den vergangenen Monaten nicht genug liefern. Das

war der Vorteil von Maxus: Das sind Fahrzeuge von hoher Qualität, die verfügbar sind. In diesem Jahr verkaufen wir insgesamt rund 2000 leichte Nutzfahrzeuge, daran macht Maxus etwa ein Viertel aus. Hier wollen wir unser Engagement weiter ausbauen.

Große Unsicherheit im Pkw-Segment

Was haben Sie geplant?

Wohlers: Für Maxus werden wir Konsignationshändler, wir werden also bundesweit für die Umbauten der Transporter verantwortlich sein. Auf der nächsten IAA Nutzfahrzeuge in Hannover werden wir gemeinsam mit dem Nutzfahrzeugportal Van Select einen Stand haben. Zudem wollen wir im April den ersten Maxus Showroom eröffnen.

Sie gehen künftig stärker Richtung Transporter als Richtung Pkw?

Wohlers: Pkw spielt nach wie vor eine entscheidende Rolle, aber die Unsicherheit in diesem Bereich ist groß. Viele Hersteller probieren Neues aus. Im Transporter-Segment ist dies noch anders, es ist wesentlich konservativer.

Lesen Sie auch:

[EXKLUSIV – Civey-Umfrage: Hohe Spritkosten halten kaum von Verbrenner-Kauf ab](#)

[Ab 2024: BMW stellt auf Agenturmodell um](#)

[Umweltbonus in Gefahr: Lange Lieferzeiten für E-Autos](#)

Aus dem Datencenter:

[Die 100 größten Autohändler in Deutschland nach Gesamtabsatz](#)

Inline Play

Source URL: <https://www.automobilwoche.de/bc-online/eva-verena-preckel-und-jorn-wohlers-hat-haben-die-preckel-gruppe-neu-aufgestellt-wichtige>