

Foto: Kestenholz Gruppe

FRAGEBOGEN

Johannes Kunsmann

Geburtsdatum: 13. 9. 1964
Geburtsort: Wittlich
Familienstand: verheiratet
Beruf: Centerleiter Kestenholz Aachen
Hobbys: Gravelbike fahren, Spinning und Golf

Christian Coutelle

Geburtsdatum: 20. 11. 1974
Geburtsort: Kevelaer
Familienstand: in festen Händen
Beruf: COO Wirtschaftsraum Rheinland, Kestenholz Gruppe
Hobbys: Motorrad, Oldtimer, Wakeboard, Mountainbike, Ski

Neue Wege, vertraute Werte

Mercedes-Benz Aachen: Durchstarten mit der Kestenholz Gruppe.

Ein traditionsreicher Automobilstandort stellt sich neu auf: Die Schweizer Kestenholz Gruppe hat die Mercedes-Benz-Niederlassung in Aachen übernommen. Das Familienunternehmen setzt auf Kontinuität, plant Millioneninvestitionen und will den Standort weiterentwickeln. Was bedeutet der Eigentümerwechsel für die Beschäftigten, die Kundschaft und die Region? Darüber sprechen im Bad Aachen-Interview mit **Caroline Fister-Hartmann** der langjährige Leiter des Aachener Mercedes-Benz-Centers, **Johannes Kunsmann**, und **Christian Coutelle** (Foto, r.), der als COO des Wirtschaftsraums Rheinland die Eingliederung in die Kestenholz Gruppe verantwortet.

Mercedes-Benz ist eine feste Größe in Aachen. Was möchten Sie von dieser Tradition bewahren – und welche neuen Akzente setzt die Kestenholz Gruppe als Eigentümer?

Christian Coutelle: Mercedes-Benz ist in Aachen seit vielen Jahrzehnten fest verwurzelt. Hinter dieser Tradition stehen vor allem die Menschen: Mitarbeiter, die den Standort geprägt haben, und Kunden, die ihm teilweise seit Generationen die Treue halten. Dieses Vertrauen möchten wir bewahren. Kestenholz ist selbst seit 1952 mit Mercedes-Benz verbunden. Wir wissen deshalb sehr genau, was Kontinuität bedeutet. Wir übernehmen hier keinen Standort, den man erst aufbauen muss. Aachen hat einen guten Ruf, eine starke Mannschaft und eine gewachsene Kundenbasis. Daran wollen wir anknüpfen und die Erfahrungen als Kestenholz Gruppe einbringen.

Johannes Kunsmann: Für mich steht die Kontinuität im Vordergrund. Aachen ist ein Standort mit einer starken Identität. Unsere Kunden kennen die Mitarbeiter, die Abläufe und die Qualität, die sie von Mercedes-Benz erwarten. Dieses Vertrauen ist über Jahrzehnte gewachsen. Ich freue mich, dass wir mit Kestenholz einen Eigentümer haben, der diese bestehende Struktur respektiert und gleichzeitig neue Perspektiven eröffnet. Wir wollen das Gute erhalten und dort besser werden, wo wir unseren Kunden und Mitarbeitern zusätzliche Mehrwerte bieten können.

Herr Coutelle, Elektromobilität, Digitalisierung und neue Vertriebswege verändern den Automobilhandel. Was macht den Standort Aachen vor diesem Hintergrund für die Kestenholz Gruppe besonders attraktiv?

Coutelle: Aachen ist für uns ein Standort mit einer besonderen Kombination aus Tradition und Zukunftspotenzial. Die Region ist wirtschaftlich stark, liegt im Dreiländereck und ist weit über die Stadtgrenzen hinaus von Bedeutung. Entscheidend war für uns aber nicht allein die geografische Lage. Wir haben einen gewachsenen Mercedes-Benz-Betrieb mit einer außerordentlich engagierten Mannschaft und einer langjährigen Kundenbasis übernommen. Das ist gerade in Zeiten des Wandels ein großer Vorteil. Viele Dinge verändern sich aktuell im Automobilhandel. Was sich aber nicht verändert hat: Kunden möchten einen Ansprechpartner haben, dem sie vertrauen. Genau das ist in Aachen vorhanden.

Herr Kunsmann, was hat sich durch die Übernahme am 1. November konkret verändert – und worauf können sich die Aachener Kundinnen und Kunden weiterhin verlassen?

Kunsmann: Für unsere Kunden steht zunächst einmal die Beständigkeit im Vordergrund. Sie treffen auf die vertrauten Ansprechpartner und auf die gewohnte Mercedes-Benz-Qualität. Unsere Kundenbeziehungen bestehen oft schon sehr lange, und wir möchten sie genauso verlässlich fortführen. Natürlich gibt es mit dem Eigentümerwechsel auch Veränderungen. Wir gehören nun zu einer größeren, familiengeführten Unternehmensgruppe und können auf deren Erfahrung und Möglichkeiten zurückgreifen. Für die Kunden bedeutet das vor allem eins: Sie können sich weiter auf uns verlassen.

Kestenholz legt Wert auf Loyalität, Verlässlichkeit und persönliche Beziehungen. Welche Auswirkungen hat der Wechsel vom Konzern zum Familienunternehmen aus dieser Perspektive für die 166 Beschäftigten?

Coutelle: Ein Familienunternehmen bedeutet für uns vorrangig, langfristig zu denken und Verantwortung zu tragen. Wir übernehmen einen Betrieb nicht für ein paar Jahre, sondern mit der festen Absicht, den Standort dauerhaft weiterzuentwickeln. Uns war von Anfang an wichtig, die Mitarbeiter kennenzulernen und zuzuhören. Sie kennen die Kunden, sie kennen den Standort und sie wissen am besten, was gut funktioniert. Wir bringen unsere Erfahrungen als Gruppe mit. Gleichzeitig wissen wir den Wert der Menschen zu schätzen, die diesen Betrieb über lange Zeit erfolgreich gemacht haben.
Kunsmann: Für unsere Mitarbeiter ist wichtig, dass sie sich auch nach dem Wechsel mit ihrem Standort identifizieren können. Viele Kolleginnen und Kollegen sind seit Jahren oder Jahrzehnten hier tätig. Ich sehe die Übernahme als Chance. Die Erfahrung unserer Mannschaft bleibt erhalten und wird durch die Möglichkeiten der Kestenholz Gruppe ergänzt. Daraus können neue Perspektiven entstehen.

Herr Coutelle, Kestenholz hat für Aachen Investitionen von zwei bis drei Millionen Euro angekündigt. Mit der Rückkehr des Van-Geschäfts werden die Angebote in Aachen zudem gebündelt. Wie soll sich der Standort mittelfristig entwickeln? Und welche Vorteile bietet er künftig für Kunden?
Coutelle: Die angekündigten Investitionen sind ein klares Bekenntnis zu Aachen. Wir investieren, weil wir an unseren neuen Betrieb glauben. Ein wichtiger Schritt ist die Rückkehr des Van-Geschäfts. Dadurch finden die Kunden künftig wieder das gesamte Mercedes-Benz-Angebot an einem Standort vor. Das vereinfacht vieles und macht Aachen noch attraktiver. Wir möchten, dass Aachen auch in Zukunft der stärkste Mercedes-Benz-Betrieb in der Region bleibt. Dafür schaffen wir jetzt gemeinsam die Voraussetzungen.

Kestenholz will in Aachen, wie Sie sagen, langfristig Fuß fassen. Welche Rolle spielen regionale Partnerschaften und gesellschaftliches Engagement dabei?
Coutelle: Wer Teil einer Region sein möchte, muss sich auch einbringen. Mit der Übernahme werden wir Teil der Aachener Wirtschaft und Kultur. Damit übernehmen wir Verantwortung und bleiben ein traditionsreicher Arbeitgeber in der Region. Wir möchten bestehende Partnerschaften fortführen und neue Kontakte aufbauen. Gleichzeitig wollen wir die Menschen und Verbindungen noch besser kennenlernen. Uns geht es nicht um große Ankündigungen, sondern darum, ein vertrauensvoller Partner vor Ort zu werden.
Kunsmann: Aachen ist für uns nicht nur ein Markt, sondern unsere Heimat. Über die Zeit sind enge Beziehungen zu Kunden, Unternehmen und Institutionen entstanden. Ich freue mich, wenn wir gemeinsam mit Kestenholz neue Impulse setzen können. Als Ausbildungsbetrieb tragen wir auch Verantwortung für die nächste Generation.

Herr Kunsmann, Sie kennen den Standort und die Kundschaft bestens. Was schätzen Sie an Aachen und seinen Menschen?
Kunsmann: Aachen ist eine Stadt mit einem besonderen Charakter. Hier treffen Tradition, Internationalität und Bodenständigkeit aufeinander. Das spürt man auch im täglichen Geschäft. Viele Kunden begleiten uns schon sehr lange. Daraus entstehen Beziehungen, die weit über einen Fahrzeugkauf hinausgehen. Diese Verbundenheit macht Aachen für mich besonders.

Herr Coutelle, was bedeutet es für Sie, die Zukunft eines so traditionsreichen Automobilstandorts in einer Ihnen bekannten Region mitzugestalten?
Coutelle: Für mich ist das etwas Besonderes. Tatsächlich komme ich aus Kevelaer, habe anschließend über 20 Jahre in Düren gelebt und bin der Region seit jeher eng verbunden. Aachen war für mich deshalb nie *einfach nur ein weiterer Standort*. Natürlich ist das meine berufliche Aufgabe. Aber wenn man aus der Region kommt, schaut man auf einen solchen Betrieb noch einmal mit einem anderen Blick. Deshalb freue ich mich besonders über diese Verantwortung. Mercedes-Benz hat in Aachen eine lange Geschichte. Daran künftig mitarbeiten zu dürfen, bedeutet mir persönlich viel.

Nun gestalten Sie gemeinsam den Neuanfang von Mercedes-Benz in Aachen. Was schätzen Sie am jeweils anderen – und was können Sie voneinander lernen?
Coutelle: Johannes Kunsmann kennt den Standort, die Kunden und die Mitarbeiter seit vielen Jahren. Dieses Wissen kann man nicht ersetzen. Ich schätze seine Verbundenheit mit Aachen und seine große Erfahrung. Johannes kennt Aachen deutlich besser als ich. Gleichzeitig bringe ich die Sicht der Kestenholz Gruppe mit. Genau deshalb funktioniert die Zusammenarbeit gut.
Kunsmann: Ich schätze an Christian Coutelle, dass er die Dinge klar und pragmatisch angeht. Er bringt Erfahrungen aus vielen Standorten der Kestenholz Gruppe mit und eröffnet dadurch neue Blickwinkel. Dennoch ist er nah an den Menschen und hört zu. Das macht die Zusammenarbeit angenehm und konstruktiv.

Wann wäre die Übernahme für Sie beide eine gemeinsame Erfolgsgeschichte – für Kestenholz und für Aachen?
Coutelle: Für mich wäre die Übernahme ein Erfolg, wenn die Menschen in Aachen in einigen Jahren ganz selbstverständlich sagen: „Mercedes-Benz in Aachen, das ist Kestenholz“. Nicht, weil ein anderer Name am Gebäude steht, sondern weil wir uns das Vertrauen der Kunden, Mitarbeiter und der Region verdient haben. Dann wissen wir, dass wir vieles richtig gemacht haben.
Kunsmann: Für mich ist die Übernahme erfolgreich, wenn unsere Kunden uns weiterhin vertrauen und sich unsere Mitarbeiter auch in Zukunft mit dem Standort identifizieren. Wenn wir demnächst auf diese Entscheidung zurückblicken und sagen können, dass Aachen seinen erfolgreichen Weg fortgesetzt hat, dann haben wir gemeinsam viel erreicht.

www.mercedes-benz-kestenholzgruppe.de