Rückgrat und Eigensinn

BURKHARD WELLER ZUM 60. GEBURTSTAG – Das Markenzeichen „BW" machte sich vor 35 Jahren als Automobilhändler selbstständig. Heute ist er geschäftsführender Gesellschafter der drittgrößten Handelsgruppe in Deutschland.

VON PROF. HANNES BRACHAT

LESEN SIE HIER...

... die Geschichte der Wellergruppe und eine Würdigung Burkhard Wellers, der am 8. März in Berlin seinen 60. Geburtstag gefeiert hat.

WELLERGRUPPE 2013

Markenportfolio: Toyota, Lexus, BMW, Mini, Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi und Skoda	
Standorte:	32
Mitarbeiter:	1.942
Jahresumsatz:	900 Millionen Euro
Jahresabsatz:	35.000 Gebrauchtwagen und 15.000 Neuwagen

Burkhard Weller an seinem Arbeitstisch im Berliner Headquarter der Wellergruppe

Es gilt ein Branchenphänomen zu ehren: Die Marke „BW", Burkhard Weller. 1979 lernten wir uns auf einem Seminar der heutigen „AUTOHAUS-Akademie" kennen. Weller hatte damals den Mut, sich mit einem Händlervertrag von Toyota aus der Hand des legendären Toyota-Vertriebsleiters Volker Schüssler mit drei Mitarbeitern in Osnabrück selbstständig zu machen. Mit im Boot, bis heute, sein Freund, in der Funktion als Stiller Teilhaber, der Spediteur Klaus Hellmann. Aus dieser Keimzelle hat Weller ein automobiles Handelsimperium gestaltet *(siehe Kasten)*, das heute zur drittgrößten Handelsgruppe in Deutschland herangewachsen ist. Nebenstehende Abb. zeigt die strategische Messlatte für das Jahr 2020. Weller: „Ja, ich bin Tag für Tag mit viel Freude in der Automobilszenerie dabei. Ich kann mir zwar vorstellen, künftig etwas kürzer zu treten, aber morgen zu Hause bleiben und nur noch Bücher lesen bitte nicht. Für mich ist das, was ich tue, ja keine Arbeit, sondern Erfüllung."

Die Historie

Die automobilen Gene erhielt „BW" von seinem Vater, der in Herford bei Opel als Verkäufer wirkte und Burkhard als jungen Buben sonntags immer in die Szene mitnahm. Weller lernte später Groß- und Außenhandelskaufmann und lacht herzhaft über den Namen der originellen „Kaufmanns-Gehilfenprüfung". Seine ersten Sporen verdiente er sich im Postleitzahlenbereich 7, als Schraubenverkäufer im Hause Würth. Und heute noch sitzt er bei Prof. Dr. Reinhold Würth im Unternehmensbeirat.

Es war der innere Drang in die automobile Selbstständigkeit, die er ab 1979 bevorzugte. Nach und nach wurden ihm weitere Betriebe im Umfeld von Osnabrück angeboten. 1991 war Weller bereits Deutschlands größter Toyota-Händler. Toyota setzte aber für große Händler spürbare Wachstumsgrenzen. Und so übernahm Weller 1996 aus einem 100 Mio.-DM-Konkurs in Hamburg den BMW-Händler Brinkmann & Knoery mit Filialen in Lüneburg, Celle und Stendal. Weller: „Bereits im ersten Monat schrieben wir eine schwarze Zahl von 8.000 DM, und das sollte bis auf 2008 bis heute so bleiben." Weitere BMW-Betriebe in Herford (2001), Bad Oeynhausen (2004), in Bad Homburg und Kronberg (2005), 2006 Paderborn und Bad Driburg und 2007 Detmold und Bad Salzuflen folgten. Das alles war mit enormen investiven Bausubstanzen verbunden.

2003 stieg die Wellergruppe erstmals bei den Marken VW und Audi ein und übernahm zwei Audi- und zwei VW-Filialen mit dem Namen Ludewig + Bechheim im westfälischen Soest und Werl. Und im August 2003 folgte der Einstieg bei der Heusel + Moritz Gruppe ins Volkswagenzentrum Reutlingen, das unter dem bekannten Namen „Max Moritz" lief und zur

Fotos: Hannes Brachat, Ralph M. Meunzel

Brand für diese Markensparte wurde. Ab 2005 wurde an verschiedenen Standorten die Marke Skoda aufgenommen. 2004 stand die Übernahme des VW- und Audi-Zentrums Hagen der Firma Röttger an.

Im Oktober 2007 eröffnete Auto Weller in Berlin das Flagship-Autohaus mit den Marken Toyota und Lexus. Die mit Toyota zusammen geplante Strategie 2010 ging nicht auf. Es folgten 2008 und 2009 etwas kritischere Jahre. Heute ist an diesem Standort in Berlin ein VW-Zentrum der VW Retail. Weller: „Die Abwicklung mit Toyota in Berlin verlief in einer Noblesse, wie es bei anderen Marken undenkbar wäre. Das war echte Partnerschaft, nachdem wir zuvor gemeinsam die Strategie dafür festlegten. Andere hätten auf den letzten Satz im Händlervertrag verwiesen, wonach für das unternehmerische Risiko der Händler selbst verantwortlich zeichnet. Ja, die kulturellen Unterschiede sind von Marke zu Marke wirklich sehr groß." 2011 gab Weller auf besonderen Wunsch von Volkswagen Reutlingen ab und übernahm Volkswagen Automobile Ostfriesland von der VW Retail mit den Standorten Aurich, Emden, Leer und Wiesmoor.

Gestaltetes Wachstum

Die meisten Betriebsübernahmen der Wellergruppe gehen auf Konkurse zurück. Weller: „An Konkursen trägt ja in der Regel nicht nur der Unternehmer Schuld. Wäre dem so, entfiele dieser ohnehin bei einer Übernahme. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass man sich bei einer Übernahme von den Verkaufs- und Serviceleitern trennen muss und von dem Drittel der Mitarbeiter, die nicht in dieselbe Richtung ziehen. Das ergibt sich aber sehr schnell und sortiert sich zum Teil selber aus." Da redet aber doch der Betriebsrat mit? Weller: „Ich wurde ja einmal auf einem Titelblatt der IG-Metall als Gewerkschaftshasser ausgerufen. Da bin ich dann in die Landeszentrale nach Düsseldorf gefahren und saß da fünf Herren gegenüber. Nach einer Stunde hatten wir das Thema wirklich einvernehmlich vom Tisch. Seither lassen sie mich in Ruhe. Für mich ist ein Betriebsrat gewählt, um ein Unternehmen widerstandsfähiger zu machen, um Arbeitsplätze zu sichern und nicht zu entsichern."

Und wie findet man für die jeweiligen Führungsaufgaben geeignete Mitarbeiter? Weller: „Am besten aus dem eigenen Nachwuchs. Ich wurde ja immer wieder etwas belächelt mit meiner Garde ‚Jugend forscht'. Das hat sich aber bewährt. Wir haben gute Erfahrungen mit Absolventen aus Geislingen und der Dualen Hochschule in Mannheim gemacht.

Verbandswirken

Weller war mit dreijähriger Unterbrechung 20 Jahre lang Toyota-Händlerverbandspräsident. Weller: „Man muss sich immer wieder vor Augen führen, dass wir mit dem Hersteller bzw. Importeur ein gemeinsames Ziel haben, und das ist, mit möglichst wenig Aufwand viele Autos zu verkaufen. Es geht wie bei einem Gummiband um die Dehnung, mal zieht dies zu 55 Prozent in die Herstellerrichtung, mal nur zu 45 Prozent. Aber nie 20 zu 80. Dann muss man da eingreifen. Und wir haben beispielsweise mit dem langjährigen Toyota-Geschäftsführer Karl-Heinz Engels auf diesem Klavier wirklich eine stimmige Musik gespielt."

Dass Burkhard Weller bereits heute automobile Handelsgeschichte geschrieben hat, ist unstrittig. Ob er der „Beste" unter den Automobilhändlern ist, soll hier nicht behauptet werden. Er gehört aber ohne Frage zu „den Besten". Was ihm von dieser Stelle bescheinigt werden kann – aus 35 Jahren aufmerksamer Beobachtung: Burkhard Weller ist als Verbands- und Mittelstandspolitiker unschlagbar. Als ZDK-Präsident wäre er im Hochklasseformat des hochverehrten Ehrenpräsidenten Fritz Haberl anzusiedeln. Der ZDK säße längst in Berlin. Die anstehende ZDK-Präsidentenwahl für Jürgen Karpinski umschreibt der Regattasegler Weller so: „Herr Karpinski ist ein verdienter Steuermann auf den Verbandsflüssen. Er wird die Fahrrinne nicht verlassen, um den Kurs des ZDK agiler oder gar regattafähig zu machen." Im Klartext, es bleibt alles beim Alten.

AUTOHAUS gratuliert einem großartigen Unternehmer, einem „Motoriker", einem Kopf voller Kompetenz, einem Mann voller wohltuender Offenheit und Dynamik, mit einem einzigartigen geistvollen Humor, der immer wieder ansteckt und mitreißt. Burkhard Weller ist ein Mann mit Rückgrat und hohem Eigensinn, der immer wieder intelligent gegen Regeln verstößt. Ein Mann, der unvergessliche Feste stilvoll zu gestalten versteht. Ein Mann, in dessen Gesellschaft immer etwas los ist. Möge sich der Präger „BW" noch häufig zu Wort melden! Ganz besonderen Dank für die gemeinsamen Jahre. Alles Gute! ■

Mehr Bilder von der Geburtstagsparty unter www.autohaus.de/weller

Links: Die ehrgeizigen Ziele der Wellergruppe bis 2020. **Rechts:** Am 8. März feierte Burkhard Weller (Mitte) seinen 60sten mit vielen Partygästen in Berlin, hier im Bild mit (v.l.) Werner Söcker, (GF B&K), Andreas Stege (AutoWeller Osnabrück), Jörg Hübener (Wellergruppe Finanzen, Personal) und Michael Franz (GF AutoWeller), die ihm ein Original Samurai Outfit schenkten, im härter werdenden Wettbewerb sicher ein sehr passendes Präsent.