



Autorama – mit Vollgas Richtung Erfolg

Der Zürcher Oberländer Autohandelsbetrieb Autorama macht vor, wie man den grossen Herausforderungen in der Automobilbranche begegnen kann: mit einer hohen Geschwindigkeit, umfangreichem betriebswirtschaftlichem Wissen und einer bedingungslosen Kundenorientierung. Auf diese Weise ist Autorama optimal für die Zukunft gerüstet.

Auf den ersten Blick unterscheidet sich die Autorama AG aus Wetzikon kaum von anderen Autohandelsbetrieben: ein lichtdurchfluteter Showroom in einem modernen Gebäude in einem Industriegebiet, umrandet von einem grossen Parkplatz mit auf Hochglanz polierten Neuwagen. Auf den zweiten Blick und vor allem im Gespräch mit dem Geschäftsführer Pascal Hürlimann wird jedoch schnell klar, dass Autorama die Zeichen der Zeit erkannt und einen Wandel vollzogen hat. «Wir müssen Vollgas geben und jeden Spielraum, der uns als Markenvertreter bleibt, mit viel Fantasie und fundiertem betriebswirtschaftlichem Know-how nutzen», erklärt der Geschäftsführer sein Vorgehen, um die künftigen Herausforderungen im hartumkämpften Automobilmarkt zu meistern.

Vom klassischen Garagenbetrieb zum Full-Service-Anbieter

Das Tempo, mit dem Pascal Hürlimann die Autorama AG in knapp zwei Jahren

umstrukturiert hat, ist beeindruckend. Ziel war es, sich vom klassischen Garagen- zum Dienstleistungsbetrieb rund ums Auto zu entwickeln. Neu steht der Kunde bedingungslos im Zentrum. Das Einzige, was seit der Gründung im Jahr 1986 gleichgeblieben ist, sind die Automarken VW und Audi sowie die Besitzverhältnisse. Seitdem die umtriebigen Unternehmer zu Beginn der 70er-Jahre ins Geschäft mit Occasionsfahrzeugen eingestiegen sind, hat sich einiges verändert. So haben sie sich mit der Gründung von drei weiteren Autohandelsunternehmen sowie dem Kauf der Autorama AG ein regelrechtes Autoimperium erschaffen.

Die Zeichen der Zeit früh erkannt

Der Erfolg machte die Unternehmer aber weder träge noch satt. Schon früh erkannten sie, dass der Automobilbranche grosse Veränderungen bevorstehen. Ihnen war klar, dass in Zukunft nur noch die Betriebe erfolgreich sein werden, die ihre Strukturen anpassen, ihre Abläufe markant verbessern und das Kundenverständnis verbessern.

Deshalb nahmen sie mit Andreas Kohli von der FIGAS Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG, eine Tochtergesellschaft der OBT AG, Kontakt auf. «Der Verwaltungsrat von Autorama beauftragte uns, die Strukturen der Buchhaltung und des Unternehmens



Brigitte Kranzelbinder, Pascal Hürlimann, Hans Rudolf Strickler



zu prüfen und Optimierungsvorschläge zu machen», blickt der Leiter Treuhand zurück. Dabei sollte FIGAS als Bindeglied zwischen den Firmenbesitzern und der Autorama-Geschäftsleitung fungieren. Nach der Analyse der bestehenden Prozesse durch das FIGAS-Team und den daraus resultierenden Anpassungsvorschlägen gab der Verwaltungsrat grünes Licht für die Umsetzung. Andreas Kohli erhielt den Auftrag, einen Geschäftsführer für Autorama zu rekrutieren, der die neue Strategie auf operativer Ebene mitträgt und ausführt. Aufgrund der mehr als 20-jährigen Tätigkeit bei FIGAS und seines weitverzweigten Netzwerks in der Automobilbranche war Kohli die ideale Besetzung für diese Suche.

Mit der neuen Geschäftsleitung einen Gang hochgeschaltet

«Mit Pascal Hürlimann als neuen Geschäftsführer haben wir einen absoluten Glückstreffer gelandet», sagt Kohli. «Trotz seines jungen Alters bringt er sehr viel Branchenerfahrung mit – er denkt von A bis Z betriebswirtschaftlich und kundenorientiert. Genau das braucht die Autorama AG.»

Pascal Hürlimann war nach langjähriger Tätigkeit bei seinem vorherigen Arbeitgeber auf der Suche nach einer neuen Herausforderung. «Ich mag die direkte Kommunikation und bin sehr umsetzungsorientiert. Doch das Wichtigste: Ich muss Vertrauen spüren.» Dass dies bei Autorama der Fall ist, war nach einem Gespräch mit dem Verwaltungsrat sofort klar. «Kurz nach meinem Stellenantritt begann ich damit, den Betrieb umzustrukturieren und die Prozesse zu optimieren.» Hürlimann führte die strikte Trennung von Sales und After Sales ein und übergab allen Mitarbeitenden mehr Verantwortung. Das mittlerweile 25-köpfige Team ist eingespielt und voll engagiert. Aus Sicht von Pascal Hürlimann macht es keinen Sinn, wenn sich ein Geschäftsführer im operativen Tagesgeschäft verliert. «Meine Aufgabe ist es, das Unternehmen mit strategischem Geschick zu führen, Trends möglichst früh zu erkennen und nachhaltige Einnahmequellen zu finden.» Neben dem Verwaltungsrat sei für ihn auch Andreas Kohli ein wichtiger Sparringpartner. «Seine objektive Aussensicht ist immer wieder hilfreich, damit ich den Blick aufs Wesentliche nicht verliere.»

Gesundes Wachstum auf verschiedenen Ebenen

Für den Geschäftsführer ist klar, dass Autorama wachsen muss – die Konkurrenz ist stark, die Margen im Verkauf von Neuwagen tief. Wachstum bedeutet für ihn neben dem Einstieg in den margenträchtigeren Handel mit Occasionsfahrzeugen auch den Zukauf von weiteren Markenvertretungen. «Nur so können wir von Skaleneffekten profitieren.»

Das Motorsport-Team von Autorama am 24-Stunden-Rennen in Dubai



Seine Wachstumsstrategie stiess beim Verwaltungsrat auf offene Ohren – genauso wie die Idee eines eigenen Rennstalls. Dabei handelte es sich nicht etwa um einen reinen Bubentraum von Hürlimann, sondern um einen durchdachten Schachzug. So wurde im vergangenen Spätherbst die Autorama Motorsport AG gegründet. «Im Motorsport wird technisches Know-how auf höchstem Niveau verlangt – die dort erworbenen Spezialkenntnisse unserer Mechaniker kommen uns als Betrieb wie auch unseren Kunden zugute.» Ein weiterer positiver Effekt: Autorama stärkt damit seine Position als attraktiver Arbeitgeber innerhalb der Automobilbranche. Für die Rekrutierung von qualifizierten Mitarbeitenden ist das ein nicht zu unterschätzender Faktor. Denn durch die E-Mobilität und die Digitalisierung stehen Veränderungen an, die komplett neue Anforderungen an das Personal stellen.

Die Strategie von Pascal Hürlimann geht auf: Bezüglich Kundenzufriedenheit ist Autorama in allen Sparten schweizweit auf den vordersten Plätzen zu finden. Zudem kehrte das Motorsport-Team Anfang Jahr vom 24-Stunden-Rennen in Dubai mit dem Siegerpokal zurück.

Zusammenarbeit mit OBT

Als der Verwaltungsrat von Autorama vor etwas mehr als drei Jahren beschloss, im Bereich Treuhand mit FIGAS zusammenzuarbeiten, überzeugte diesen vor allem die langjährige Branchenerfahrung der OBT Tochtergesellschaft. Mittlerweile bezieht Autorama weit mehr Dienstleistungen bei FIGAS als nur die klassische Buchprüfung. Aufgrund des weitverzweigten Netzwerks der FIGAS-Experten und des objektiven Blicks zu verschiedenen Fragestellungen profitiert Autorama heute auch im Bereich der Unternehmensführung und -entwicklung von der Partnerschaft.