

Gegenseitige Wertschätzung – jeden Tag

Autohaus-Inhaber Thomas Rudolph stellt den Menschen in den Mittelpunkt seines Tuns. Dann kommt der Erfolg von allein.

Facts

Inhaber: Thomas Rudolph

Mitarbeiter: 68

davon Auszubildende: 12



Volkswagen-Händler mit Wertekanon: Thomas Rudolph (re.) führt das gleichnamige Autohaus in Sachsen seit 2018.

OELSNITZ. Thomas Rudolph begegnet seinen Mitmenschen unaufgeregt. Dabei ist seine ruhige Art, die gleich auffällt, Teil seines Erfolgs. „Ich kann weder Autos verkaufen noch welche reparieren“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter des Autohauses Thomas Rudolph in Oelsnitz im Erzgebirge ganz offen. Aber Rudolph kann mit Menschen und Mitarbeitern. Dass es den Beschäftigten gut geht, ist ihm mindestens genauso wichtig wie geschäftlicher Erfolg. Und damit hat er wiederum geschäftlichen Erfolg.

Ein Treffen mit dem Volkswagen-Händler führt schnell zu Themen wie Wertschätzung, Rücksichtnahme, Mitmenschlichkeit. „Ich will gerne hier sein und ich will fröhliche Menschen um mich haben“, beschreibt Rudolph sein tägliches Tun im Betrieb.

Schon als Jugendlicher hat er sich in christlichen Einrichtungen in der DDR engagiert. Sein Glaube ist der Kern seines Lebens, das spiegelt sich auch in der Art der Führung des Autohauses.

68 Mitarbeiter sind gegenwärtig im Autohaus Thomas Rudolph GmbH im sächsischen Oelsnitz beschäftigt, zwölf davon sind Auszubildende. Als der Chef die Mel-

dung las, dass die *Automobilwoche* und das Institut für Automobilwirtschaft (IfA) eine Studie zur Zufriedenheit der Mitarbeiter durchführt, hat Rudolph gleich gehandelt. „Ich möchte wissen, was die Mitarbeiter über ihre tägliche Arbeit denken, und hier bekomme ich das in strukturierter Form“, sagt Rudolph über die vorliegende Studie. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Die Mitarbeiter geben ihrem Arbeitgeber Bestnoten.

Zu DDR-Zeiten war die Firma Rudolph, geführt von Vater Michael, ein Pflege- und Reparaturbetrieb. Das Geschäft lief gut, denn im Sozialismus wurde alles repariert – ein neues Fahrzeug war kaum zu bekommen.

Mit Wende und Wiedervereinigung brach dann das Geschäft sozusagen über Nacht zusammen. Die Rudolphs brauchten ein neues Geschäftsmodell, wenn der Betrieb überleben sollte. Und eine Lösung wurde gefunden: Im Jahr 1993 wurden die Sachsen VW-Partner. Da kein Geld für einen Neubau da war, wurden alte Garagen zu einer Werkstatt aufgerüstet und Container in Verkaufsbüros umfunktioniert.

Thomas Rudolph hat zunächst studiert (Kraftfahrzeugtechnik mit Schwerpunkt Automobilmanagement) und ist seit 2008 in Vollzeit an Bord. Anfang 2018 übernahm er das Geschäft vom Vater. Mittlerweile macht das Autohaus auch für Škoda den Service, der Seat-Service kommt bald dazu.

Der Händler hat im ländlichen Oelsnitz einen Kundenradius von 30 Minuten, hinzu kommen Interessenten aus näheren Städten wie Chemnitz und Zwickau. Das Team verkauft pro Jahr „reichlich 1000 Autos“, vornehmlich Gebrauchte. Kunden sollen mit einem guten Gefühl kommen und gehen. „Wir wertschätzen unsere Kunden genauso wie unsere Arbeit gegenseitig. Nur durch gegenseitige Wertschätzung kann wertschöpfende Arbeit entstehen.“

Wenn Rudolph etwas tut, dann muss das Sinn stiften. Autos zu verkaufen – das hat für ihn Sinn. „Die Menschen hier auf dem Land müssen mobil sein, um ihr Leben bestreiten zu können. Mobilität ist ein Grundrecht.“

Burkhard Riering