



Höhn, die Fünfte

Generationswechsel in der Flugplatzstraße

Mathias Höhn, Inhaber des Kitzinger Traditionsunternehmens Höhn GmbH & Co. KG, hat die Geschäfte an seine Söhne Daniel und Benjamin übergeben. Nach 129 Jahren in Familienhand, davon 29 Jahre unter der Führung von Mathias Höhn, übernimmt nun die 5. Generation das Ruder – oder besser gesagt: das Lenkrad. Ein Gespräch mit Vater und Söhnen über Tradition, Moderne und die Kunst des Loslassens:

Eine Übergabe in der Pandemie, da drängt sich gleich die erste Frage auf: Ist die Übergabe dem Thema Corona geschuldet?

Mathias Höhn: Nein. Die Entscheidung haben wir schon Anfang 2019 getroffen, seitdem bereiten wir die Übergabe vor. Ein Kaltstart stand für mich nie zur Debatte. Das bin ich meinen Söhnen Daniel und Benjamin, aber auch unserer Belegschaft und all unseren zufriedenen Kunden schuldig.

Benjamin Höhn: Unserem Vater war es wichtig, dass wir in die Geschäftsführung hineinwachsen und es war wirklich hilfreich, ihm in den letzten zwei Jahren über die Schulter schauen zu können. Es reicht eben nicht zu wissen, wie man einen Unfallwagen repariert oder die Bücher sauber hält. Und es ist ein schönes Gefühl zu wissen: Wir haben sein Vertrauen und dürfen es jetzt

(schaut grinsend zum Vater) ohne die graue Eminenz im Hintergrund versuchen.

Sie sprechen Ihre unterschiedlichen Ausbildungen an. Der eine schraubt, der andere rechnet, um's mal salopp zu sagen?

Daniel Höhn: (lacht) Ganz genau. Und für alles dazwischen rufen wir unseren Vater! Nein, im Ernst: Natürlich ist Benjamin als Handwerksmeister eher technisch-versiert und mir liegen dank meines BWL-Studiums eher die Themen rund um Buchhaltung und Personal. Trotzdem haben wir im Rahmen der Übergabe entschieden, dass wir beide unseren Platz hier vorne beim Kunden haben – als erste Anlaufstelle. Wir kümmern uns um die Annahme, die Betreuung, den Service, verteilen die Aufträge auf die Sparten und so weiter. Wir arbeiten im Team und gleichzeitig hat jeder seine Stärken. Benjamin ordnet die Schäden ein, dafür übernehme ich zum Beispiel die Lohnbuchhaltung.

Herr Höhn senior, das klingt nach einer sehr gut durchdachten und harmonischen Übergabe. War das damals bei Ihnen auch so?

Mathias Höhn: Mein Vater hat damals seine Arbeitszeit stückweise reduziert, von fünf Tagen auf vier, später auf drei und zwei. Er hat's

natürlich auch nur gut gemeint, wollte mir eine Rückfallebene schaffen. Aber wie das eben so ist, wenn man seit fünf Generationen einerseits der Tradition und andererseits der Moderne verpflichtet ist: Selbstverständlich will die Jugend einige Stellschrauben drehen. Nur: Wenn der Senior an vier Tagen präsent ist, bleibt dem Junior nur der eine Tag für Veränderungen. Auch darum habe ich gesagt: Am 1. Januar 2021 bin ich raus. Die Entscheidungen treffen alleine Daniel und Benjamin.

Wirklich? Sie machen gar nichts mehr? Noch nicht mal auf- und zusperren?

Mathias Höhn: Den Schlüssel habe ich Anfang des Jahres abgegeben und im Tagesgeschäft arbeite ich schon seit vielen Monaten nicht mehr aktiv mit. Natürlich bin ich jeden Tag zwei, drei Stunden da, aber dann halte ich mich völlig im Hintergrund und unterstütze meine Söhne da, wo ich gerade gebraucht werde. Weisungsgebunden, sozusagen!
Daniel Höhn: Wobei „nichts machen“ überhaupt nicht stimmt. Mein Vater geht total in der Gartenarbeit auf. Egal, wann ich aus dem Fenster hin zum Haus meiner Eltern schaue, sehe ich meinen Vater in seiner Arbeitshose fröhlich gärtnernd oder sägen oder Erde karren.



Weitere Vorsätze für den Un-Ruhestand, Herr Höhn?

Mathias Höhn: Ich freue mich darauf, mit meiner Frau im Wohnwagen durch die Lande zu ziehen, sobald es denn wieder problemlos möglich ist, und meinen Enkeln beim Aufwachsen zuzusehen.

Frage an die neuen Geschäftsführer: Ihr Vater hat auf die Verbindung von Tradition und Moderne hingewiesen. Was behalten Sie als Firmentraktion bei?

Benjamin Höhn: Was uns in den letzten knapp 130 Jahren ausgemacht hat, ist die konsequente Ausrichtung am Kunden. Der Kunde ist König, wir wollen jeden zufrieden stellen und zwar durch gute Arbeit und perfekten Service. Und ehrlich gesagt wären wir blöd, wenn wir das aufgeben würden. Im Gegenteil: Gerade in der heutigen Zeit und bei so vielen Angeboten setzt sich am Ende der durch, der das Quentchen mehr macht..

Daniel Höhn: ... bei dem der Kunde sich einfach wohlfühlt. Ich merke das ja an mir selbst: Man geht raus und denkt sich „das war ein cooler Laden, da hat alles gestimmt“. Nicht nett oder in Ordnung, sondern richtig gut! Das macht den Unterschied. Und da hat unser Vater die optimale Basis geschaffen. Er hat die Trends seiner Zeit erkannt und früh umgesetzt.

Und was machen Sie anders in Sachen Wohlfühlen?

Daniel Höhn: Wir ändern Kleinigkeiten – im Eingangsbereich steht jetzt eine Couch, wir haben ein offeneres Büro. Außerdem haben wir die Werbetechnik umgebaut, auch da gibt's jetzt die Möglichkeit, einen Kaffee mit dem Kunden zu trinken. Und wir sind per WhatsApp erreichbar.

Sind strukturelle Veränderungen geplant?

Benjamin Höhn: Wir haben neue Abteilungsleiter: Linda Christel (s.o. rechts) leitet die Werbetechnik, der Kfz-Meister Sergej Bazel ist technischer Leiter beim Kfz-Service. Und wir haben den Begriff Autotechnik in die drei Kundenbereiche Unfall-service, Tesla und Kfz-Service aufgeteilt.

Tesla? Gibt's hier so viele davon?

Benjamin Höhn: (lacht) Es gibt nicht so viele Body-Shops! Die Kunden haben kein Problem damit, 150 Kilometer in die nächste Werkstatt zu fahren, nach Frankfurt, Nürnberg, Stuttgart oder Ulm – oder einfach zu uns!

Der Vater hat das letzte Wort:

Mathias Höhn: Ich bin auf meine Jungs sehr stolz und weiß, dass ich die Firma in die besten Hände übergebe. Ist ja bei fünf Generationen unser aller Lebenswerk. Fragen: Marion Linneberg

**UNFALLSERVICE
TESLA
KFZ-SERVICE
WERBETECHNIK**

Flugplatzstraße 35
97318 Kitzingen
Telefon (09321) 3006-0
info@hoehn-kitzingen.de



www.hoehn-kitzingen.de