



Renault und Dacia: Beate und Jürgen Bienek vor ihrem Autohaus

Erfolgreich mit Renault und Dacia in Osterhever

Alle Wege führen zum Autohaus Bienek

Die Geschichte eines Familienunternehmens, welches jeder an der Westküste kennt



Metropolen, seine ganz eigenen Gesetze.

Bienek? Seit wir in seliger Jugend Renault R 4 fahren, kennen wir - und nicht nur wir - diesen Namen. Bienek, das klingt an der Westküste Nordfrieslands wie Auto Becker in Düsseldorf, wie Raffay in Hamburg, wie Mercedes Lueg im Ruhrgebiet. Donnerwetter, in etwa so. Dabei liegt das Autohaus des Renault und Dacia Vertragshändlers in Osterhever und es gibt Spötter, die behaupten, von der kleinen Gemeinde auf der Halbinsel Eiderstedt sei es nicht mehr weit bis zum Ende der Welt.

Wohl dem, der diesen Weg in einem Four Wheel Drive SUV „Duster“ der Marke Dacia zurücklegen kann. Aber Spaß beiseite: Der ländliche Raum kennt asphaltierte Straßen, hat allerdings, im Unterschied zu den großen



Glasfassaden und Glitzerpaläste sind seine Sache ebenso wenig wie Schall und Rauch. Anderes liegt hier auf der Waage: Solidität, Fleiß, Kompetenz und Bodenständigkeit. Technische Finesse schließt das nicht aus und, was die Forschungs- und Entwicklungslabors von Renault hervorbringen, es steht bei Bienek im Schaufenster und zum Verkauf.

Ab 2012 werden es die ersten reinen Elektrofahrzeuge von Renault sein. Darunter Fluence Z.E., Kangoo Z.E. und der zweiseitige Stadtfliker Twizy. Zum Auftanken stehen dann auch zwei 400 Volt-Ladestationen bereit und wer will, der mag von Osterhever aus in eine komplett emissionsfreie Autozukunft fahren. „Dann“, sagt Jürgen Bienek, „geht es richtig ab in neue Welten.“

Es sprach der Chef. Vorstellung gestattet: groß gewachsen, nordisch blond, mit blauen Augen. Eine freundliche, sympathische Erscheinung, die ihr Pendant in der so genannten besseren Hälfte findet. Beate Bienek. Ebenfalls blond, schlank und zierlich, aber auch ein Energiebündel und im Büro des Autohauses die unumschränkte Prinzipalin. Gemeinsam führen sie seit 1998 die Geschicke des Geschäfts, nunmehr in dritter Generation.



„Unsere Geschichte als Familienunternehmen und Traditionsbetrieb ist ganz wichtig für alle Kunden“, sagt Jürgen Bienek. „Wer käme sonst nach Osterhever, um ein Auto zu kaufen, wenn nicht der Name für eine erfolgreiche und zugleich nachhaltige Historie stände.“ Richtig, und doch nicht die ganze Wahrheit. Zu der gehören Wesen sowie Ausstrahlung von Beate und Jürgen Bienek.

Wer Autohändlern nicht traut, der sollte sich in Osterhever einmal vom Gegenteil überzeugen: Dort wird man immer und sofort freundlich empfangen und angesprochen. „Zeit haben“, so lautet Jürgen Bieneks Credo, „ist auch ein Investitionsgut.“ Und Zeit nehmen sie sich. Natürlich zur Präsentation von Fahrzeugen und Ausstattungsmöglichkeiten. Aber auch zum Gespräch über Privates. Man kennt sich oft schon seit Jahren und es soll Kunden geben, die kommen nur schnell mal vorbei, um Beates frisch gebrühten Kaffee (vier Kannen täglich) zu genießen. Manchmal mit ungeahnten Folgen – dann rollen sie im neuen Clio oder Modus vom Hof.



Es gelte eine verlässliche Beziehungsebene aufzubauen und außerdem „muss man eine vernünftige Bedarfsanalyse machen“, urteilt Bienek, der seine Prüfung als Automobilverkäufer mit 90 von 100 Punkten (Schnitt sind 60 Punkte) abschloss. Bedarfsanalyse, das bedeutet: fragen und beraten. „Wir verkaufen nichts von der Stange, denn jeder Kunde hat ganz individuelle Wünsche.“

Und er hat Zeit. Zeit, sich in Ruhe zu entscheiden. Das Hinterhertelefonieren und Drängeln ist Bieneks Sache nicht, eher sind es gute, überzeugende Angebote. „Schule meines Vaters“ nennt er diese Tugend. Rückblickend war es für ihn ein Glück, „nicht alleine ins kalte Wasser springen zu müssen, denn meine Eltern haben mich immer unterstützt und begleitet.“ Zusatz Beate: „Für mich trifft das ebenso zu, denn meine Schwiegermutter hat mir Stück für Stück die Grundlagen des geschäftlichen Büroalltags näher gebracht. Eine Reihe von Fort- und Weiterbildungen - vor allem in Sachen Computer – haben mein Wissen noch ergänzt, aber die Grundlagen hat sie gelegt, und zwar im besten Einverständnis untereinander.“ Auch nicht selbstverständlich, oder?



Wie alles anfing, das sei an dieser Stelle schnell erzählt. Unter Reet, in einer alten Schule, so ging das los. 1953 gründete Großvater Wilhelm mit Frau Cäcilie darin seine Kfz-Werkstatt mit angeschlossener Tankstelle. Man reparierte, verließ Fahrzeuge, organisierte gar Viehtransporte. Sohn Wolfgang, Jürgens Vater, übernahm gemeinsam mit seiner späteren Frau Gudrun 1956 den Betrieb und baute ihn sukzessive aus. Mopeds, Traktoren und Motorräder prägten das Gesicht der Gründerjahre. Die Zeit als BMW-Vertretung für Isetta BMW 600, 700, die Typen 1602, 1800 oder BMW 501, 502 blieb dabei eine kurze Episode, denn schon 1965 trat die französische Erfolgsmarke Renault auf den Plan.



Seitdem - und das für nunmehr 46 Jahre - heißt es auf Eiderstedt in einem Atemzug: Renault Bienek. „Familien- und umweltfreundlich, sympathisch, technisch innovativ, mit bestem Preis/Leistungsverhältnis, dazu elegant und schick ebenso wie praktisch und nah am Bedürfnis der Kunden – das sind für mich die Kernbotschaften meiner Marke“, urteilt Jürgen Bienek und fügt dankbar an: „Wir vergessen nicht, dass Renault uns und unsere Mitarbeiter seit fast einem halben Jahrhundert ernährt.“

Leistung gegen Leistung, Vertrauen gegen Vertrauen – das war der Dünger für ständiges Wachstum. Im Laufe der Jahre wurde der Betrieb mehrmals erweitert und wuchs zu einem stattlichen Autohaus heran, welches heute zwei Marken im Namen führt: Renault und seit 2008 auch Dacia, die rumänische Tochtermarke des französischen Konzerns. Er habe um diesen Vertrag im wahrsten Sinne des Wortes gekämpft, denn „Eigentlich“, so Jürgen Bienek, „kamen für eine offizielle Vertretung nur so genannte A-Händler in Frage.“ Der Coup gelang, auch, weil Bienek früh das Potenzial und die Produkte des anfangs in Deutschland als Billigmarke verspotteten Renault-Tochterunternehmens erkannte. Nun gibt ihm der Erfolg recht: Renault Bienek ist längst auch Dacia Bienek, und zwar allüberall an der Westküste – von Itzehoe bis zur dänischen Grenze.



Und so sieht der moderne Betriebs-Steckbrief aus: 160 Quadratmeter Ausstellungs- und 250 Quadratmeter Werkstattbereich mit fünf Hebebühnen, Klimastation, mit Reifenhotel sowie Wechsel-, Wucht- und Waschanlage, mit Diagnosetechnik für sämtliche elektronischen Bauteile und dazu ausgestattet mit allem notwendigen, um AU Untersuchungen durchzuführen und als anerkannte TÜV-Prüfstation zu fungieren. Termin für die Hauptuntersuchung im Hause ist immer Mitte der Woche am Mittwoch.

Apparaturen und Maschinen – das ist eine Seite der Medaille. Wichtiger noch sind die Menschen. Vorstellung gestattet: Es arbeiten für den ausgebildeten Kfz-Meister Jürgen Bienek die Gesellen Niko Mölck, Bernd Hamann, Gunne Hahnke und Holger Sievertsen. Die erstgenannten drei Herren haben ihr Handwerk übrigens im Betrieb erlernt und, wer sie nach Dauer ihrer Anstellung fragt, der hört zu seinem Erstaunen immer den Satz: „Schon über zwanzig Jahre.“ Das - fährwahr – ist heutzutage ein echtes Gütesiegel.



Nicht vergessen werden sollen an dieser Stelle die Fahrzeugaufbereiter Horst Kröger und Claus Peters, die Büromitarbeiterin Maren Johannsen und Reinigungskraft Ursel Pacholski. Schließlich heißt es: Jeder Betrieb ist nur so gut, wie sein kleinstes Rädchen. Und wer fehlt noch? Richtig: "Das Gesicht zum Kunden", hier genannt Kundendienstberater. Es sind Sönke Jakobs und Ralf Müller.

Jakobs stammt selbst aus Osterhever, war lange Jahre nur Nachbar und ging anderswo seinem Beruf als Groß- und Außenhandelskaufmann nach. Gleichwohl faszinierte ihn, was nebenan im Autohaus vor sich ging, und, als Jürgen Bienek auf der Suche nach einem neuen Mitarbeiter im Bereich Kundenservice war, kam man ins Gespräch. Zehn Jahre ist das nun schon her. Sönke Jakobs hat sich in dieser Zeit schnell eingearbeitet, hat vielerlei Lehrgänge besucht, ist längst auch technisch beschlagen und steht an der Schnittstelle zwischen Kunde und Werkstatt an goldrichtiger Stelle. „Mich hat die Vielseitigkeit dieser Aufgabe gereizt, der Kontakt mit Menschen ebenso wie das Geschehen in der Werkstatt.“



Ein Gesicht. Das zweite gehört Ralf Müller und es ist noch recht neu in Osterhever. Um genau zu sein: Frühjahr 2011 markiert den Anfang. Sagt Müller: „Die Firma Bienek genießt in der Renaultfamilie große Reputation. Sowohl was die technische, als auch was die Kundenseite angeht. Das hat mich dazu bewogen, von einem anderen Renault-Betrieb hierher zu wechseln, und ich muss sagen: Es herrscht ein ausgezeichnetes Betriebsklima. Außerdem bin ich hier ein Name und nicht, wie in einem städtischen Großbetrieb, nur eine Nummer.“



Der Mittelstand, wie er lebt und lebt. Jedenfalls in Osterhever. Und zwar mit Herz und Seele. Oder anders mit Beate und Jürgen Bienek. Ein Renault R 4 stand übrigens Pate beim ersten Kennenlernen. Es geschah auf einem Fest in Meldorf und, wie Jürgen sich erinnert, war er „mit Tarnkappe“ unterwegs. Eben dem hübschen, praktischen Allzweckauto und nicht mit seinem auch vorhandenen Renault Alpine Sportwagen. „Der Mann und seine blauen Augen haben mich beeindruckt“, erinnert sich Beate und lächelt. „Auto war mir jedenfalls nicht wichtig, aber irgendwie gefiel mir auch sein R 4.“

Mit Folgen, die heißen Marten, 19, und Christoph, 21. Generation Vier steht längst in den Startlöchern und man darf sicher sein: Die Geschichte des Autohauses Bienek geht weiter - ein Ende am Ende der Welt ist für alle Renault und Dacia Kunden noch lange nicht in Sicht.

Hans Borchert