

# Mit Effizienz und Disziplin ans Ziel

## Efficacité et discipline sur toute la ligne

Das Lächeln von Uwe Hochgeschurtz ist strahlend und echt. Der neue Geschäftsführer von Renault Central (Österreich und Schweiz) begrüßt uns so herzlich in seinem Büro am Wiener Laaer Berg, dass wir uns gleich wie bei einem Freund fühlen. Interview mit einer starken Persönlichkeit, die zwar mit Demut aber auch Positivismus die Aufgaben in Österreich angeht.

Uwe Hochgeschurtz a un sourire franc et radieux. Le nouveau directeur général de Renault Central (Autriche et Suisse) nous accueille si chaleureusement dans son bureau sur le Wiener Laaer Berg que nous nous sentirions presque chez un ami. Rencontre avec une forte personnalité qui envisage ses nouvelles fonctions en Autriche avec humilité, certes, mais surtout avec enthousiasme.

**CCFA: Sie sagten uns im Vorgespräch, dass Sie vor nichts Angst hätten. Woher kommt diese Stärke?**

**Uwe Hochgeschurtz:** Ich bin ein Sonnenkind. Es mag daran liegen, dass ich an einem Aschermittwoch in Köln geboren bin. Die Fröhlichkeit des Seins habe ich so zu sagen, wie Obelix seine Kräfte, direkt in die Wiege gelegt bekommen. Trotz meinem internationalen Werdegang, dem Interesse für das Fremde und meinen Jahren in Frankreich, fühle ich mich zu 100% als Kölner und das merkt man auch immer noch an meinem Akzent. Ich wusste irgendwie immer was ich machen will und wie ich es schaffen werde, auch wenn es manchmal Umwege gab. Ich bin relativ früh aus Köln weggegangen und habe meine Ausbildung als Kaufmann schon mit 16 begonnen. Dann bin ich zurück ins Gymnasium gegangen.

Ich habe zunächst ein Vordiplom an der Universität Wuppertal absolviert und auch die Universitäten in Birmingham in England und Paris Dauphine besucht. Durch die Partnerschaften dieser Universitäten mit der Uni Köln konnte ich dann dort mein Diplom machen. Diese Umwege waren sicher kein Nachteil, weil ich mit vielen Erfahrungen an die Uni Köln gekommen bin, wie z.B. andere Kulturen, die englische und die französische Sprache, usw. So lange ich denken kann, wollte ich in einem internationalen Unternehmen arbeiten.

**CCFA: Und warum haben Sie von Anfang an gewusst, dass Sie international tätig sein wollen?**

**UH:** In Deutschland waren wir alle durch die

europäische Integration geprägt. Diese hat in den 1990er Jahren durch Ereignisse wie die Olympischen Spiele 1992, den Schengen-Raum oder die Vorbereitung auf den Euro zugenommen. Das führte zu einer starken internationalen Dynamik, die besonders bei den Deutschen spürbar war, welche auch von dem Wind der Offenheit durch die Wiedervereinigung profitierten. Die Globalisierung hat eine große Rolle gespielt. Wegen all dieser Faktoren war es unvorstellbar für mich, in einem rein deutschen Unternehmen zu arbeiten. Deutschland war sehr früh international ausgerichtet. In den 1990er Jahren wurden Internationalisierung und die Wettbewerbsfähigkeit in einem ökonomisch schwächeren Deutschland als Möglichkeiten angesehen, die wirtschaftliche Lage zu verbessern. Heute sieht man das positive Ergebnis dieser Wendung.

Zwischen Frankreich und Deutschland gibt es einen großen Unterschied. In Frankreich herrscht die Idee, alles käme vom Staat. Frankreich ist zentralisiert. Deutschland ist hingegen viel stärker vom Föderalismus geprägt. Die Dynamik muss von den Unternehmen kommen. Man erwartet nicht so viel vom Staat wie in Frankreich. Erwarte nie zu viel und versprich nie zu viel. Das ist mein Motto.

**CCFA: Die positiven und weniger positiven Seiten Frankreichs durften Sie die letzten 10 Jahre lang täglich in Frankreich bei Renault erleben – aber auch privat, da Sie mit einer Französin verheiratet sind.**

**UH:** Renault reflektiert das ökonomische Lenken in Frankreich, es handelt sich um ein zentralisiertes Unternehmen, selbst wenn wir




Uwe Hochgeschurtz

**Uwe Hochgeschurtz, privat:**

**Geboren am** 27.2.1963 in Köln  
Verheiratet, 3 Kinder: Florian (24), Kevin (22), Lisa (17)

**Studium:** Abschluss Ausbildung Groß- und Außenhandelskaufmann, Universität Wuppertal, University of Birmingham, Université IX Paris Dauphine, Abschluss Diplomkaufmann Universität zu Köln (BWL, VWL, Planung, Marketing und Energiewirtschaft)

**Hobbys:** Interesse für Fußball, Tennis und Formel 1, Freude an der Arbeit

**Lebensphilosophie:** "Versprich nie etwas, was Du nicht halten kannst. Versprich eher weniger und übertreffe es." 

in den letzten Jahren ein wenig von diesem Trend weggegangen sind.

Renault reflektiert auch durch seine Produkte und sein Design den französischen Geschmack. Beispielsweise ist der Tachometer

„Ich habe vor nichts Angst“



### Über Renault Österreich

- Anteil am österreichischen Automobilmarkt (Jänner - Juni 2014): 8,7% (Renault und Dacia Nutzfahrzeuge und PKW)
- 2. Platz in der PKW Gesamtwertung (Renault und Dacia)
- 3. Platz am Nutzfahrzeugmarkt (Renault und Dacia)
- 1. Platz am Elektroautomarkt
- 1. Platz innerhalb der französischen Konstrukteure
- Mitarbeiteranzahl: 84 (Stand 10.07.2014)
- Renault Händler: 195 (Stand 10.07.2014)
- Neue Renault Modelle 2014:  
Twizy Cargo (März)  
Mégane Coupé-Cabriolet NBI (April)  
Twingo (September)  
Trafic (September)  
Master Ph.2 (September)
- [www.renault.at](http://www.renault.at)

aller Renault Autos nach den französischen Geschwindigkeitsgrenzen (30, 50, 70, 90, 110, 130) eingerichtet.

Natürlich hilft es auch mit einer Französin verheiratet zu sein. Es hat mir beim Erlernen der Sprache und beim Verstehen der Kultur sehr geholfen.

#### CCFA: Waren Sie immer schon an der Automobilindustrie interessiert?

**UH:** Ja, immer. Ich habe zuerst bei Ford gearbeitet. Während dieser Zeit bin ich für meine Arbeit viel gereist: ich war für Ostdeutschland zuständig, bin aber auch oft ins Ausland gefahren. Ich wurde dann nach München geschickt, und glauben Sie mir, für einen Kölner ist man im Ausland sobald man den Weißwurstäquator überquert (lacht). Ich habe 3 ½ Jahre lang in Bayern verbracht. Dort war ich für die Zone in der Nähe von Salzburg tätig, was auch meine erste Erfahrung mit der österreichischen Sprache und Küche war. Als ich 31 Jahre alt wurde, bekam ich die Verkaufsverantwortung für die Schweiz übertragen. Danach ging es nach England. Ich habe dann 3 Jahre bei Volkswagen verbracht und habe mich dort mit der Einführung des T5 und des Caddy beschäftigt.

#### CCFA: Was hat Sie zu Renault geführt und was hält Sie so lange bei dem Unternehmen?

**UH:** Es war damals die richtige Zeit, um nach Frankreich zu gehen. Meine Kinder waren schon zweisprachig und meine Frau hat sich gefreut, nach Frankreich zurückzukehren. Wenn Franzosen mich fragen, ob ich Angst hatte, nach Paris umzuziehen, antworte ich gerne, dass ich vor nichts Angst habe (lächelt). In Paris lebte ich über 10 Jahre lang den typisch französischen Lebensstil:

morgens und abends im Stau und bis spät am Abend arbeiten. Auch das gehörte zu meinen Erfahrungen. Aber Renault ist ein extrem sympathisches Unternehmen mit einer mitarbeiterfreundlichen Kultur. Die ehemalige Regie Renault hat sich besonders unter Carlos Ghosn auf Rentabilität, Investition und Internationalisierung fokussiert. Sie ist neue Wege gegangen, zum Beispiel mit der Entwicklung der Low-Cost Marke Dacia. Das alles gefällt mir sehr. Renault verfügt natürlich über den französischen Charme, was aber noch nicht ausreicht um zum Kauf zu animieren. Wir punkten vor allem in den Bereichen Technologie, Sicherheit und Umwelt.

#### CCFA: Ein Deutscher mit französischem Know-How kommt nach Österreich. Wie fühlen Sie sich und vor welchen Herausforderungen stehen Renault Dacia Österreich und Sie?

**UH:** Es herrscht gute Stimmung innerhalb von Renault Österreich. Im Gegensatz dazu geht es dem Automarkt nicht so gut. Renault hat aber viele Vorteile. Erstens mit der Marke Dacia, die mit guten Konzepten gegen die ökonomische Flaute ankämpft. Zweitens die neuen Modellen, wie Clio und Captur, die gut anlaufen. Darüber hinaus die Reduzierung der CO2 Ausstöße und des Kraftstoffverbrauchs. Im Bereich der Elektromobilität sind wir mit unseren Z.E. Modellen die Nummer 1 und schauen optimistisch in die Zukunft. Unser Ziel ist es, uns auf dem europäischen Gesamtmarkt für PKW und leichte Nutzfahrzeuge langfristig als Nummer Zwei zu positionieren. Die Trends sind positiv, die Volumen steigen. Was das Management angeht, müssen wir wettbewerbsfähig sein. Das heißt schnell, kooperativ und partnerschaftlich arbeiten, um rentabel zu sein.

Wir müssen vernünftig und effizient mit dem Händlernetz arbeiten. Wegen meiner deutschen Kultur führe ich mein Team mit Effizienz und Disziplin. Das sind die Kriterien für alle erfolgreichen Unternehmen. Auch unsere Partnerschaft mit der CCFA gehört dazu, da diese einen positiven Einfluss auf unser Image haben kann. Als Vorstandsmitglied der CCFA nehme ich diese Verantwortung sehr ernst. Als ich noch als Direktor für das internationale Firmenkundengeschäft bei Renault in Paris verantwortlich war, habe ich mich auch darum bemüht, dass sich die Franzosen aufgrund ihres nationalen Stolzes für französische Fahrzeuge entscheiden. Ich zähle also auch in Österreich auf den Nationalstolz der hier lebenden Franzosen. 🇫🇷

#### Résumé :

Diplômé en sciences économiques de l'université de sa ville natale, Cologne, Uwe Hochgeschurtz se positionne tôt à l'international. Début de carrière chez Ford puis Volkswagen avant de rejoindre Renault à Paris. Marié à une Française, il est convaincu de l'importance du charme français de la marque. Mais le succès de Renault tient avant tout à trois axes forts : technologie, sécurité et environnement. Dans un marché automobile plutôt mal en point, Renault Autriche peut compter sur des atouts solides : la marque low-cost Dacia, les nouveaux modèles Clio et Captur ainsi que les véhicules électriques Z.E. qui lui valent la place de n° 1 dans ce domaine. Uwe Hochgeschurtz entend travailler avec efficacité et rigueur avec le réseau des concessionnaires pour gagner durablement la place de numéro 2 sur l'ensemble du marché européen des véhicules particuliers et véhicules utilitaires légers. 🇫🇷