

Auf Umwegen zur Chefin

Mit vier Jahren saß Julia Kahn schon in der elterlichen Tankstelle neben der Kasse und hat mitgeholfen.

25 Jahre später ist sie Chefin einer neu gebauten Westfalen-Station in Autohof-Dimension nahe Koblenz.



Ob im Büro, hinter der Kasse oder im Bistro – Julia Kahn hat Freude an ihrem Job als Tankstellenunternehmerin.

„Eigentlich hat meine Mutter immer einen anderen beruflichen Weg für mich vorgesehen. Sie sah mich eher in der klassischen Wirtschaftswelt in einem Konzern und nicht ebenfalls wie sie selbst als Tankstellenunternehmerin“, erinnert sich Julia Kahn. Doch die 29-Jährige widersetzte sich dem mütterlichen Rat und leitet seit zwei Jahren die Westfalen-Station in Plaidt, 20 Kilometer westlich von Koblenz. Die Tankstelle befindet sich auf einem etwa 6.500 Quadratmeter großen Grundstück mit 140 Quadratmetern Verkaufsfläche, einem großen Bistro, einer Waschstraße und sieben Lkw-Parkplätzen.

Dass Kahn letztendlich doch in dieser Branche landete, war allerdings nach der Schule noch nicht abzusehen. Nach ihrem Schulabschluss machte sie zuerst eine Ausbildung zur Automobilkauffrau und verkaufte im Anschluss zwei Jahre lang für das gleiche Unternehmen Automobile im Endverbrauchersegment. Die Wahl auf diese Ausbildung fiel nicht willkürlich:

Durch ihre Eltern, insbesondere durch ihren Vater, einem gelernten Kfz-Meister, bekam sie die Affinität für die Branche sozusagen in die Wiege gelegt. Somit wurde der Grundstein für den beruflichen Werdegang gesetzt.

Um sich weiterzuentwickeln, entschied sich Kahn anschließend für ein BWL-Studium an der Hochschule in Koblenz. „Aber das war einfach nicht so, wie ich es mir vorgestellt habe. Ich wollte nach dem Studium keinen einseitigen Job nur im Personalwesen oder nur im Marketing machen“, erzählt die Rheinländerin und ergänzt: „Dadurch wurde mir klar, dass der klassische Weg nach dem Studium nicht meiner werden wird.“

Dann kam der Zufall ins Spiel: Über Kontakte hatte die damals 25-Jährige mitbekommen, dass Westfalen 20 Fahrminuten von ihrem Wohnort entfernt eine neue Tankstelle, übrigens die südlichste im Netz der Münsteraner, bauen wird und einen Pächter sucht. „Ich hatte mehrere Vorstellungsgespräche, von denen ich jetzt nichts mehr weiß, weil ich so aufgeregt war“, erinnert sie sich. Einen Tag vor ihrem Geburtstag kam schließlich die Zusage. „Ich war superglücklich und überwältigt. Wer gibt einer 26-Jährigen schon so ein Projekt?“, sagt Kahn.

Kein Neuland

Sicherlich mit reingespielt in die Entscheidung des Münsteraner Familienunternehmens hat die Erfahrung, die Kahn bereits an den Tankstellen ihrer Eltern gesammelt hatte. Der Vater ist Pächter einer Agip-Station, ihre Mutter arbeitet unter dem blau-gelben Jet-Logo. Schon als „vierjähriger Stöpsel“ saß sie auf dem Tresen und hat mitkassiert. Damals betrieben ihre Eltern vier Tankstellen. Während ihres Studiums jobbte Kahn bei ihrem Vater, der ihr bereits viel Verantwortung übertrug: Planogramme umsetzen, Mitarbeitergespräche leiten, Dienstpläne erstellen – viele operative Aufgaben eines Unternehmers lernte sie in dieser Zeit kennen und umsetzen.

„Als ich die Tankstelle übernommen habe, habe ich das erstmal so wie mein Vater gemacht und mir dann angeschaut, was meine eigenen Strukturen sind und die Arbeit darauf angepasst“, erklärt Kahn. Das funktioniert gut: „Ich hätte zu Beginn nicht erwartet, dass mir meine Eltern doch relativ wenig helfen müssen. Selbstverständlich stehen sie mir immer mit Rat und Tat zur Seite und sind unheimlich stolz auf mich, dass alles so gut klappt.“ Neben der Erfahrung in den elterlichen Tankstellen waren auch die Besuche bei anderen West-



Yvonne Graef (l.) und Erika Tillmann (r.) haben schon für Kahns Eltern gearbeitet und kennen die 29-Jährige seit ihrer Kindheit.

© alle: Annika Beyer

falen-Stationen sowie die Unterstützung aus der Zentrale eine wichtige Hilfe.

Ebenfalls Einfluss auf ihre Arbeit hatte ihre Ausbildung in der noch sehr männerdominierten Automobilbranche. Aber durch solche Gegebenheiten sei sie gewachsen und das habe letztendlich ihren Weg geprägt, sagt sie nachträglich. Zudem könne sie ihr Fachwissen aus dem BWL-Studium, insbesondere aus dem Controlling, dem Arbeits- und Steuerrecht, als Tankstellenpächterin täglich gebrauchen. Als junge Frau Chefin zu sein, sieht sie ebenfalls nicht als Problem. „Es geht darum, das richtige Fachwissen zu haben oder es sich gegebenenfalls anzueignen. Ich weiß, was ich tue und wenn etwas neu für mich ist, lasse ich es mir erklären und kann es das nächste Mal selbst machen“, sagt die 29-Jährige.

Harte Entscheidungen

Gerade bei der Personalführung ist dieses ziemlich pragmatische Vorgehen aus Kahns Sicht entscheidend. „Das ganze Thema habe ich etwas unterschätzt. Von meinen Eltern war ich wenig Fluktuation gewohnt, an meiner Tankstelle musste ich erstmal einen komplett neuen Mitarbeiterstamm aufbauen“, beschreibt sie die Ausgangssituation.

Aktuell arbeiten 15 Voll- und Teilzeitkräfte in Plaidt, eigentlich müssten es bei Öffnungszeiten rund um die Uhr, dem Bistro und dem Drive-in-Schalter 20 sein. Trotzdem musste Kahn erst kürzlich zwei



Die Westfalen-Tankstelle an der A 61 wurde im März 2017 eröffnet.

Leute entlassen. „Selbstverständlich gehen mir solche Entscheidungen auch persönlich sehr nah, aber sie sind trotzdem notwendig. Die Tankstelle ist mein Geschäft und wenn ich kein Geld damit verdiene, kann ich keine Mitarbeiter, keinen Strom und keine Ware bezahlen“, betont sie. Dann müsse sie übergangsweise einfach selbst mehr Arbeit übernehmen. So sei sie zumindest sicher, dass alles nach ihrer Vorstellung umgesetzt werde.

Eine wesentlich angenehmere Aufgabe ist dagegen das Bistrogeschäft, in dem sie laut eigenen Angaben „voll aufblüht“. „Ich habe keine Angst davor, neue Ideen auszuprobieren und zu investieren. Anhand der Umsätze kann ich sofort sehen, ob etwas erfolgreich ist“, sagt Kahn. Wenn etwas nicht so klappt wie geplant, dann sei es natürlich schade ums Geld, aber man sei einen Schritt weitergekommen und bleibe nicht auf der Stelle stehen. So legt

die Unternehmerin beispielsweise sehr viel Wert auf eine Aktionsfläche in der Mitte des Shops, auf der sie alle vier bis sechs Wochen ein neues Angebot präsentiert. Dadurch werde den Gästen immer wieder ein anderer Eindruck vermittelt, wenn sie die Tankstelle betreten.

Neben der Umsetzung neuer Ideen ist Kahn besonders Sauberkeit auf dem Forecourt, im Shop und auf den Toiletten und natürlich die Freundlichkeit der Mitarbeiter wichtig: „Das sind so kleine Stellschrauben, die uns nichts kosten und nicht wirklich mehr Arbeit bedeuten, aber einen enormen Mehrwert für die Kunden bedeuten.“ Erst neulich sei eine Kundin da gewesen, die auf dem Weg in die Pfalz immer an Kahns Station anhalte, „weil hier alle so nett und freundlich sind“. „So ein Feedback zu bekommen ist total schön. Genau deswegen mache ich meinen Job so gerne“, freut sich Kahn.

Annika Beyer

Anzeige



MANCHES
GEHT.

KLASSIKER
BLEIBEN.

Die Feuerzeuge von BIC®.

