



## Serie Existenzgründer im Porträt

Zur Dynamik unserer Volkswirtschaft tragen junge Unternehmen bei, die mit innovativen Ideen die Märkte beleben. Wir stellen Beispiele vor.

# Der Automakler

Die Deuschle Car Consulting aus Rudersberg berät beim Fahrzeugkauf



Für Ralf Deuschle dreht sich alles ums Auto.

Wie das Blockhaus eines Riesen wirkt das Haus, das sich Unternehmensgründer Ralf Deuschle am Ortsrand von Rudersberg gebaut hat. Finnische Fichten mit einem Durchmesser von 40 Zentimetern hat er dabei verwendet. Natur pur. Doch wer jetzt glaubt, Deuschle wäre in der Ökobranche durchgestartet, liegt komplett daneben: der 44-Jährige berät und makelt beim Autokauf. „Mein ganzes Leben hat sich immer um Autos gedreht, das hier ist der passende Ausgleich“, erklärt Deuschle den optischen Widerspruch zwischen seinem Zuhause und dem Beruf.

Tatsächlich hat Ralf Deuschle 14 Jahre lang in einem Autohaus gearbeitet, bevor er sich letztes Jahr selbständig machte. „Das Schicksal hat mir das quasi in die Hand gelegt“, erzählt er, denn Grund für den Entschluss waren Querelen am Arbeitsplatz. Allerdings nicht nur, denn die Idee zu seiner Gründung spukte schon lange im Kopf des gelernten Automobilkaufmanns und -mechanikers. In den letzten drei Angestelltenjahren war er ausschließlich für Firmen-

kunden zuständig. Dabei war ihm aufgefallen, dass gerade Geschäftsführer kleinerer Mittelständler den Autokauf als lästig und zeitintensiv empfanden. Mit ein paar spaßigen Probefahrten ist es schließlich nicht getan! Große Unternehmen haben ihre eigenen Fuhrparkmanager, aber kleine?



**Dr. Annja Maga**  
Redaktion Magazin  
Wirtschaft  
annja.maga@stuttgart.  
ihk.de

In Gesprächen mit diesen Kunden erfuhr Deuschle, dass ihnen mit einer Art Autokaufmakler sehr geholfen wäre. So entwickelte er das Konzept zu seiner Firma „Car Consulting“.

Auf den Sprung in die Selbständigkeit war der Autofreak gut vorbereitet, hatte er doch gerade ein VWA-Studium zum Vertriebs- und Produktmanager abgeschlossen. „Davon profitiere ich sehr“, freut er sich, „gerade was den strukturierten Vertrieb angeht.“

Dabei muss er kaum Akquise betreiben, denn Autokauf ist Vertrauenssache – da läuft viel über Mundpropaganda. „Fast jeden Tag ruft jemand an, dem ich weiterempfohlen wurde“, freut er sich. Deuschle profitiert aber auch von alten Kundenkontakten und von verschiedenen Netzwerken, in denen er sich engagiert.

Zeit sparen will Deuschle seinen Kunden, aber auch Geld, denn Leasingraten und Verkaufspreise sind nicht in Stein gehauen und durch geschicktes Verhandeln durchaus zu reduzieren. Das dürfte nicht in jedem Autohaus gern gesehen sein, oder? „Im Gegenteil“, sagt Deuschle, „in manchen Häusern werde ich inzwischen als Großkunde behandelt.“ Viele betrachten ihn als eine Art Außendienstler, den sie nicht bezahlen müssen.

## Die Dekra liefert innerhalb von 48 Stunden ein Gutachten

Inzwischenbeschäftigt der Jungunternehmer bereits zwei Aushilfskräfte, die für ihn Autos holen. Zum Portfolio der Car Consulting gehört nämlich auch der Kauf und der Verkauf von Gebrauchtwagen, und dafür lohnt es sich auch mal, nach Dresden, Hamburg oder Bremen zu fahren. Damit die Kunden nicht die Katze im Sack kaufen müssen, hat Deuschle die Dekra als Partnerin gewonnen. Innerhalb von 48 Stunden liefert die Prüforganisation ein Gutachten zu dem Gebrauchtwagen, erst dann wird gekauft.

Wie ist es eigentlich, wenn man plötzlich von zu Hause arbeitet? „Ich bin fast immer unterwegs“, erzählt Deuschle, denn er muss ja Autos anschauen, Angebote einholen und mit Kunden reden. Von sieben bis 20 Uhr ist er jeden Tag eingespannt – deutlich mehr als als Angestellter. Für ihn kein Problem, zumal seine Lebensgefährtin – eine Exportleiterin – dieselbe Arbeitsauffassung hat wie er.

Und weil das Geschäft blüht. Wie sehr zeigt eine Zahl: Bereits 120 Autos hat Deuschle im ersten Jahr vermittelt, im zweiten rechnet er mit 150. Der Umsatz, der laut Businessplan erst für 2020 angepeilt war, ist längst erreicht, und es geht weiter nach oben.

Kein Wunder, denn die Beschaffung von Autos – insbesondere im gewerblichen Bereich – wird immer komplexer. Ralf Deuschle ist deshalb überzeugt: Über kurz oder lang wird das Geschäft ähnlich wie im Immobilienbereich von professionellen Maklern dominiert. Die Deuschle Car Consulting ist dann schon in der Pole Position. ◀