

Start-ups und was aus ihnen wurde

Deuschle Car Consulting: Der Automakler

Ralf Deuschle aus Rudersberg berät beim Fahrzeugkauf

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.



2015: Für Ralf Deuschle dreht sich alles ums Auto.

14 Jahre Erfahrung im Autohaus

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 Firmenkunden zuständig. Dabei war ihm

aufgefallen, dass gerade Geschäftsführer kleinerer Mittelständler den Autokauf als lästig und zeitintensiv empfanden. Mit ein paar spaß-igen Probefahrten ist es schließlich nicht getan! Große Unternehmen haben ihre eigenen Fuhrparkmanager, aber kleine?

Kundengespräche brachten die Start-up-Idee

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

Inzwischen beschäftigt 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.

Das Ziel für 2020 ist längst erreicht

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.



Ralf Deuschle vermittelt inzwischen um die 200 Fahrzeuge jährlich.

"Der Artikel im Magazin Wirtschaft war der Durchbruch"

Zwei Jahre später erinnert sich Ralf Deuschle gern an den Artikel im Magazin Wirtschaft zurück: „Für mich war der Artikel damals der Durchbruch“, erzählt er. Er habe ein großes Echo bekommen, weit über „meine Ecke“ hinaus. Die Zahl von 150 Fahrzeugen, die er ab 2020 jährlich vermitteln wollte, ist längst deutlich überschritten; 2017 waren es bereits 200. Und das Geschäft nimmt nun zusätzlich Fahrt auf, denn die ersten der dreijährigen Leasingverträge, die er zu Beginn vermittelt hat, laufen jetzt aus.

Kein Wunder, dass Deuschles Arbeitspensum nicht geringer geworden ist. Deswegen überlegt er zur Zeit, ob er nicht eine Bürokräft einstellen soll, um etwas mehr Luft zu haben. „Ich habe mich aber noch nicht durchgerungen, weil mein Geschäft doch sehr über das Persönliche läuft“, erzählt er.

2018: Neukunden über Mundpropaganda

Und das ist wirklich seine Stärke. Einerseits, weil die Neukunden meist über Mundpropaganda kommen, andererseits weil der Draht zu den Autohäusern der Region inzwischen so gut ist, dass die ihn immer wieder bitten, für sie zu vermitteln. „Allerdings lehne ich oft ab, weil ich das Beste für meinen Kunden erreichen will, nicht für das Autohaus.“

Ralf Deuschle betreut auch weiterhin sowohl Privat- und Einzelkunden als auch größere Mittelständler. Der größte Fuhrpark, für dessen Bestand er sorgt, hat 52 Fahrzeuge.

Wie sieht es mit Nachahmern aus? Bisher hat Deuschle erst einen Unternehmer entdeckt, der etwas Vergleichbares anbietet. Der sitzt aber weit weg in Hamburg.

Ralf Deuschle dagegen bleibt „seiner Ecke“ treu und wohnt und arbeitet weiterhin in seinem Blockhaus in Rudersberg.

Dr. Annja Maga in Magazin Wirtschaft 12/2015 und im Februar 2018