

Auto Schuster: Nun ist Hader zu eng

Betrieb zieht im Frühjahr nach Ruhstorf – Auf Expansionskurs

Ruhstorf (mz). „Ich könnte sofort mehr Leute einstellen. Ich weiß nur nicht, wo ich die hinsetzen soll“, sagt Jürgen Schuster. Rund 2000 Fahrzeuge hat „Schuster Automobile“ letztes Jahr verkauft, 24 Millionen Euro Umsatz gemacht. Für heuer erwartet Jürgen Schuster 25 Millionen Umsatz. Sein einziges Problem: Das Gebäude und das Gelände in Hader sind zu klein geworden.

Die Erfolgsgeschichte von Auto Schuster beginnt 1973. Gerhard Schuster machte in Hader (Gemeinde Ruhstorf) eine Reparaturwerkstätte auf, auch eine Fahrzeughandlung war schon dabei. Die Kundenschar wuchs stetig. 1987 mussten deshalb die heutige Werkstatt und die Spenglerei gebaut werden. Sechs Mitarbeiter waren da beschäftigt. Die Kundenschar wuchs, wieder hieß es expandieren: 1996 wurden die Reparaturannahme und zwei Verkäuferbüros angebaut.

1998 eröffnete das Autohaus eine Filiale in Passau, 2001 übernahm man eine Werkstatt in München. Heute beschäftigt Schuster Automobile in den drei Nieder-

lassungen 35 Mitarbeiter. 80 bis 90 Fahrzeuge stehen ständig in Passau, in Hader sind es gar 300.

In Hader kann der Betrieb nicht weiter expandieren, jetzt heißt es umziehen. Bereits vor zwei Jahren hat man ein 15 000 Quadratmeter großes Gelände in Rotthof (Gemeinde Ruhstorf) gekauft. Mit dem Neubau hat es bisher noch nicht geklappt, weil es keine Ausfahrt gibt – und über einen Feldweg will Schuster Automobile seine Kunden nicht schicken. Jetzt, so Jürgen Schuster, zeichnet sich ab, dass im Frühjahr die Ausfahrt gebaut wird. „Zu 80 Prozent können also auch wir im Frühjahr zu bauen anfangen“, freut sich Schuster. Dann sollen auch fünf neue Arbeitsplätze entstehen. Denn Automobile Schuster will die Service-Sparte im Bereich Leasing erweitern.

Wieso brummt bei Schuster Automobile der Laden, während andere Gebrauchtwagenhändler über sinkenden Umsatz klagen? Da nennt Jürgen Schuster mehrere Gründe. Einer davon ist, dass Schuster Automobile kein Vertragshändler ist. „Wir müssen gebrauchte Autos nicht so teuer in Zahlung nehmen wie ein Vertragshändler“, erklärt Schuster. Neue Fahrzeuge holt Schus-

ter Automobile zum Teil selbst beim Hersteller in Frankreich oder Spanien – das gibt günstigere Preise. Denn, so Schuster: „Das wichtigste für den Kunden ist der Preis.“ Und den könne er gerade jetzt in Euro-Zeiten sehr genau in mehreren Ländern vergleichen. Und so tut sich eine neue Einkommensquelle auf. Seit drei Jahren verkauft Schuster Automobile seine Fahrzeuge im Internet. Nicht nur an deutsche Kunden, sondern auch an Menschen aus Italien, Spanien, Polen, Ungarn, Lettland und Slowenien.

„Wir fahren jeden Tag zwei- bis fünfmal zum Bahnhof und holen Kundenschaft ab“, so Schuster. Der Kunde kommt mit rotem Nummernschild im Gepäck und fährt mit seinem Traumwagen wieder heim. Denn, so Schuster: Der Kunde von heute hat sehr genaue Vorstellungen, wie das Wunschauto aussieht und was es kosten darf. Und im Internet ist das Angebot riesig, jeder wird fündig. Bei rund 60 Prozent aller getätigten Verkäufe beginnt der Kontakt mit seiner Firma mittlerweile im Internet, so Schuster. Sowohl Privatleute als auch andere Autofirmen nutzen fleißig das weltweite Netz.



Im kommenden Frühjahr ziehen Gerhard (l.) und Jürgen Schuster mit ihrem Betrieb nach Ruhstorf um. (Foto: Schlegel)