

„Klasse mit Masse“ – Vollgas mit Automobilen

Schuster Automobile setzt auf das Internet: Kunden kommen sogar aus Israel und Kleinasien – Ziel für 2007: Etwa 4000 verkaufte Fahrzeuge

Von Hans Nöbauer

In einer „Hinterhofwerkstatt“ in Hader bei Ruhstorf hat alles angefangen. Heute zählt Schuster Automobile nicht nur zu den größten freien Autohändlern Deutschlands, sondern spielt auch europaweit eine gewichtige Rolle. Das Internet öffnet selbst einem Unternehmen in der Provinz alle Möglichkeiten. Schuster nimmt sie an.

„Von Süditalien, Spanien, Bulgarien, Rumänien, Ungarn und Slowenien bis hinauf nach Polen, Litauen, Lettland und sogar Rußland“, beschreiben Seniorchef Gerhard Schuster und sein Sohn Jürgen ihr Geschäftsgebiet. Und das wächst: Neuerdings kommen Kunden sogar aus Israel und auch aus Kleinasien hinzu.

Das Internet macht's möglich. Es erlaubt grenzenlosen Handel, das weltweite Netz ist mittlerweile der „Hauptvertriebs-Kanal“ des Ruhstorfer Unternehmens. Das trägt freilich dem Trend Rechnung: Ein „Flaggen-Click“ bei www.schuster-automobile.de genügt – und die Angebots-Diashow kann in englischer, französischer, italienischer, rumänischer oder russischer Sprache beginnen. International gibt man sich auch im Hause Schuster in Ruhstorf: Potenziellen Käufern aus Rumänien und Russland steht mit Lucian Dederer ein Mitarbeiter zur Verfügung, der die Kontaktgespräche in Landessprache führen kann.

Dabei fing alles ganz klein ein. „Wenn früher die Bauern meines Heimatortes Ha-



Sie steuern mit der „Auto-Service-Welt“ in Ruhstorf auf Erfolgskurs: Gerhard (links) und Jürgen Schuster. (Foto: Nöbauer)

der nach getaner Arbeit ins Wirtshaus gingen, parkten sie ihren Wagen für Kundendienst oder Reparaturen in meiner rustikalen Hinterhofwerkstatt und konnten es gegen zehn Uhr nachts wieder abholen“, erinnert sich Gerhard Schuster – seit 27 Jahren Meister des Kraftfahrzeug-Handwerks – an seinen Start als freier Unternehmer vor über drei Jahrzehnten. Service wie dieser kam damals schon gut an. Die Zahl der Kunden stieg, „eigentlich das wichtigste Startkapital im Kfz-Geschäft“, zieht der Firmengründer ein Resümee seiner „persönlichen Lehrjahre, die beileibe keine Herrenjahre waren“.

Die deutsche Wiedervereinigung und EU-Osterweiterung hat Gerhard Schuster als nächste Chance gesehen – und mit Erfolg genutzt. Vom kleinen Ort Hader aus schaffte er es, über die Internet-Plattform das Fenster ins große Europa aufzustoßen. Und so wurde das Gelände in Hader schnell zu klein. Schuster Automobile fand einen neuen Zuhause an der B 388, wo die Gemeinde Ruhstorf ein Gewerbegebiet auswies.

Eröffnung der großzügig dimensionierten „Auto-Service-Welt“ wurde vor zwei Jahren gefeiert. „Die Lage unmittelbar neben der viel befahrenen B 388 passt hundertprozentig. Dazu öffnet uns die A 3 den direkten Weg nach Süden, Norden und Osten“, sind Vater und Sohn Schuster nach wie vor begeistert. Denn auch der „Privat-Verkauf im regionalen Bereich“, der heutzutage bis nach München, Regensburg oder Linz reicht, boomt. Wie an den Auto-Kennzei-

chen der Sonntags-Ausflügler an der riesigen Freifläche, auf der ständig rund 700 Fahrzeuge aller Marken zur Auswahl stehen, leicht abzulesen ist. Und die große Nachfrage lässt sich auch statistisch leicht erklären: „Bundesweit kommen derzeit auf eine Neuwagen-Zulassung zwei Gebrauchtwagen-Käufe“, betont Gerhard Schuster.

„Unser Schwerpunkt liegt im Verkauf von Neu-, Halbjahres- und Gebrauchtwagen, Kleinbussen sowie neuerdings auch Nutzfahrzeugen.“ Bis zu 15 Sattelzüge steuern jede Woche die Auto-Welt an, um 80 Fahrzeuge abzuliefern. Leasing-Rückläufer, Mietwagen, Fahrzeuge aus Flottenbeständen oder junge Gebrauchtwagen von Markenhändlern kauft Schuster in größeren Tranchen und schnürt daraus „preislich interessante Pakete“ vorwiegend für Wiederverkäufer.

Der Lohn für die Ideen: „Der Name Schuster hat sich in Fachkreisen nicht nur bundes-, sondern mittlerweile europaweit zum Markenzeichen entwickelt. Schuster gilt bei Kfz-Interessenten als Synonym für Seriosität und Qualität“, so Professor Hannes Brachat, Herausgeber des Fachmagazins Autohaus und Dozent für Automobilwirtschaft, bei der offiziellen Betriebseinhung vor zwei Jahren. „Senior“ Gerhard führt die Aufwärtsentwicklung in erster Linie auf den hauseigenen „Full-Service“ zurück, der von den Kunden „überproportional gut angenommen“ werde. Ob Finanzierungs- und Leasing-Abwicklung, professionelles

Wasch- und Aufbereitungs-Center, Abschlepp-Service, Autovermietung („Swing“), Kfz-Werkstatt, Lackiererei, Spenglerei, Kundendienst, Unfallinstandsetzung oder Gebrauchtreifenlager: „Bei Schuster-Automobile ist der Kunde ohne Übertreibung in besten Händen“, sagt Gerhard Schuster nicht ohne Stolz.

48 Mitarbeiter, darunter elf Auszubildende, sind bei dem freien Autounternehmen tätig. Und es geht weiter: Auf weiteren 8000 Quadratmetern entstehen bis zum nächsten Frühjahr Lagerhallen für Gebrauchtreifen und Ersatzteile sowie 325 Stellplätze. Ruhstorfs „Aldi in Blech“ – so Senior-Chef Gerhard Schuster augenzwinkernd – hat damit die 1000er-Marke ständig präsenter Fahrzeuge erreicht.

„Wir streben 2007 etwa 4000 verkaufte Fahrzeuge in Rotthof an“, kleidet Jürgen Schuster die Zielvorgabe in Zahlen. Gleichzeitig will Schuster-Automobile seine „eigentlichen Wurzeln“ nicht vergessen: „Auch in der Werkstatt mit Komplett-Service für sämtliche Fabrikate inklusive Karosserie- und Lackierabteilung rechnen wir zuversichtlich mit deutlichen Zuwachsraten“.

Unverändert beibehalten werde nach Aussagen beider Geschäftsführer die „angesagte Schuster-Betriebsphilosophie“ – nämlich: „Masse mit Klasse“. Will heißen: „Wir erwerben Qualitäts-Fahrzeuge in großen Mengen und geben den dadurch erzielten Preisvorteil direkt an unsere Kunden weiter.“