



Immer ein Ass im Ärmel

Die Filiale von Muschik+Kautz liegt in Arnshausen im Hochsauerland.

Der BMW- und Suzuki-Händler Muschik + Kautz landet unter den Top Five



Michael Kautz (2. v. re.) setzt mit seinen Mitarbeitern viele Ideen um, die sein Geschäft in der Region bekannt und einzigartig machen.

Michael Kautz, der „Kaufmann aus Arnshausen“, und sein freundliches Team haben auch in den vergangenen schwierigen Zeiten eine 1a-Performance hingelegt. Die Kombination aus Autohaus und Motorradbetrieb ist eine Überlebensstrategie, die dem Unternehmen sichere Erträge bringt.

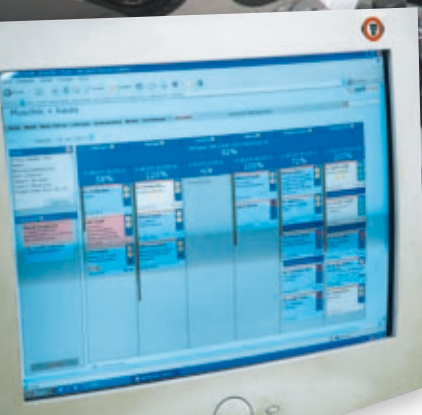
Kautz hat ständig neue Marketing-Ideen auf Lager und kann diese mit seiner 18-köpfigen, hoch motivierten Crew und seiner kreativen

Werkstatt-Truppe umsetzen. Dem Mann hört man wirklich gerne zu, wenn er von seinen aktuellen oder zukünftigen Plänen erzählt und dabei selbst ins Schwärmen gerät. Der Vollblut-Unternehmer ist seit 1990 Suzuki-Motorrad-Vertragshändler und nahm 1995 BMW dazu.

Der Unternehmer zählt heute zu den verkaufsstärksten BMW-Händlern im Hochsauerlandkreis. Im Raum Arnshausen zieht er immer mehr Fremdfabrikatsfahrer an und



▲ Im hellen und 800 Quadratmeter großen Showroom steht eine große Auswahl an BMW- und Suzuki-Motorrädern.



◀ Mit dem EDV-System von Loco-Loft wird das Controlling durchgeführt.

► In einem eigenen, separaten Lagerhaus bewahrt Muschik+Kautz die bestellten Motorräder auf.



profiziert natürlich auch vom generellen BMW-Boom. Michael Kautz demonstriert eindrucksvoll, wie man Synergien zwischen Autohaus und Motorradbetrieb nutzt. Er setzt auf die Motorräder von BMW und Suzuki sowie Autos von Suzuki und Mitsubishi. Außerdem ist er Saab-Servicebetrieb und erwirtschaftet mit dieser Konstellation überdurchschnittlich hohe Umsatzrenditen für das Gesamthaus.

Die Säulen des Betriebs

Das Controlling erledigt der Strategie Kautz mithilfe des EDV-Systems von Loco-Soft. Das ermöglicht ihm einen aktuellen Überblick über seine Kennzahlen, die er nach Marken sortieren kann. „Die Steuerung des Betriebs mittels dieser betriebswirtschaftlichen Auswertung machen wir bereits seit über 20

Jahren. Das hat uns zu striktem Kostenmanagement erzogen“, erklärt Michael Kautz. Das Unternehmenskonzept beruht auf dem Prinzip: Auf mehreren Säulen steht eine Firma fester. Mit Autos und Motorrädern diverser Marken ist der Betrieb weniger von Schwankungen betroffen. Das macht das Unternehmen sattelfest und hält die Umsätze stabil. Durch die längeren Fahrzeuggarantien mit Werkstattbindung entwickelt sich das Servicegeschäft immer mehr zum zentralen Renditebringer. Das Unternehmensziel ist klar und fest umrissen: Als zentraler Motorradhändler im Raum Arnberg will Kautz mit seinen zwei Marken vor allem gesund bleiben und ohne Altlasten sein finanzielles Risiko minimieren. „Um mich herum wird es ein großes Auto- und Motorradhändlersterben geben. Ich wer-



1



2

de überleben und kann dann auch wieder gute Erträge erzielen“, prognostiziert Michael Kautz.

Er ist und bleibt nun Mal ein Geschäftsmann durch und durch, der die meisten seiner Betriebszahlen im Kopf hat – und die innerbetrieblichen Abläufe aus dem Effeff kennt.

Sondermodelle kreieren

Damit die Motorradwerkstatt auch im Winter was zu tun hat, kreiert Kautz zusammen mit seinen Mechanikern ein Sondermodell – aber immer nur ein Bike. Die Strategie dahinter: Die künstliche Knappheit soll bei der Kundschaft für Begehrlichkeit sorgen.

Für das Gros seiner Kunden steht im weitläufigen und hellen 800 Quadratmeter großen Showroom ein großes Angebot an Modellen der zwei Volumenmarken bereit. Hier findet man auch eine beeindruckend vielseitige Auswahl an BMW-Bekleidung und –Zubehör.

Der passionierte Endurofahrer Kautz nimmt selbst aktiv an BMW-Events teil und organisiert zahlreiche eigene Kundenbindungsaktionen. Um für die Veranstaltungen ausreichend Platz zu haben, nimmt er dazu regelmäßig den benachbarten öffentlichen Parkplatz in Beschlag.

Um die Kundenmotorräder adäquat zu schützen, stehen diese über Nacht selbstverständlich in der großen Werkstatt und nicht draußen. Frei nach dem Motto: Wie du dein eigenes Bike behandelst, so gehe auch mit einem anderen um!

■ Markus Lauer

1 | In der geräumigen Bike-Werkstatt arbeiten vier Mechaniker und zwei Lehrlinge.

2 | Die Muschik+Kautz-Crew bei der Preisverleihung „Motorradhändler des Jahres“ in Würzburg.

Muschik + Kautz GmbH
Westring 2
59759 Arnsberg
Telefon: +49(0)2932/9 77 30
E-Mail: m-k-info@t-online.de
Internet: www.muschik-kautz.de

>>> **Kontakt**