

Das Autohaus Schmidt in Freiburg ist seit 2005 im Besitz der Familie Hauck.



Bild: Wehner/kfz-betrieb

AUTOHAUS SCHMIDT

Mit der Familie zum Erfolg

Seit 15 Jahren betreibt Oliver Hauck mit seiner Frau ein Hyundai-Autohaus in Freiburg – mit wachsendem Erfolg. Inzwischen arbeiten auch die beiden Söhne dort. Die Betriebsübergabe ist noch weit weg, doch die Weichen stellt Hauck schon jetzt.

Konsolidierung gilt in der Kfz-Branche aktuell gerade bei manchen Autoherstellern als Zauberwort. Die Zahl der Autohändler nimmt ab, dafür haben einzelne Unternehmen immer mehr Standorte und Marken. Der Tenor: Erfolgreiches Wirtschaften braucht Größe. Zahllose Familienunternehmen belegen jedoch immer noch, dass das nur die halbe Wahrheit ist. Wie man als Exklusivhändler einer Importeursmarke mit nur einem Standort ein gutes Geschäft machen kann, zeigt das Autohaus Schmidt in Freiburg. Der Betrieb ist seit 1993 Hyundai-Vertragshändler und gehörte ursprünglich zu einer Mehrmarkengruppe. Dort war der jetzige Inhaber Oliver Hauck als Kfz-Meister beschäftigt. Als sein Chef den Betrieb, der damals zudem einen Citroën-Servicevertrag hatte, an ihn abgeben wollte, willigte er nach einigem Abwägen ein.

In den 15 Jahren, in denen Hauck das Autohaus führt, hat es sich kräftig weiterentwickelt: Verkaufte er im ersten Jahr noch knapp 80 Neufahrzeuge, waren es im vergangenen Jahr schon 365.

Die Zahl der Mitarbeiter hat sich von 7 auf 18 erhöht. Unter den Hyundai-Exklusivhändlern – erst recht mit nur einem Standort – ist er damit einer der großen. Und das ist er geworden, weil er sich nicht scheut, Neues zu probieren und seinen Betrieb stetig auf der Höhe der Zeit zu halten.

Gute Geschäfte mit N-Modellen

Zugute kommt ihm dabei, dass sich die Hyundai-Modellpalette in den letzten 15 Jahren deutlich entwickelt hat. „Wir können Kunden inzwischen in allen relevanten Segmenten gute Angebote machen“, sagt der Geschäftsführer. Jüngstes Beispiel sind die sportlichen N-Modelle. Im November 2017 brachte Hyundai mit dem i30-N-Fünftürer sein erstes Performance-Modell auf den Markt. „Ein solches Auto hat uns lange gefehlt. Wir machen gute Geschäfte damit“, erzählt Hauck. Das Unternehmen bietet rund um das Fahrzeug eine breite Palette an Zubehör an, macht Umbauten und organisiert beispielsweise Fahrsicherheitstrainings für die N-Kunden.

Dabei spricht das Auto zwei unterschiedliche Zielgruppen an. Die einen sind jung und wollen ein sportliches, möglichst auffälliges Auto haben. „Denen kann man an Zubehör und Umbauten alles verkaufen – Hauptsache tief und laut“, weiß Hauck. Gleichzeitig sind das allerdings keine guten Werkstattkunden – viele unterschätzen, dass ein solches Auto verhältnismäßig hohe Unterhaltskosten hat. Die andere Zielgruppe sind Leute zwischen 40 und 50, deren Kinder schon erwachsen sind. Die wollen sich jetzt mal ein sportliches Auto leisten, legen dabei aber weniger Wert auf eine auffällige Optik und Krawall. „Das sind die beständigeren Kunden“, erzählt Hauck.

Auf der anderen Seite ist das Unternehmen auch in Sachen Elektromobilität gut aufgestellt. Schließlich hat Hyundai neben zwei reinen Elektromodellen auch mehrere (Plug-in-)Hybride im Angebot. Vor allem in der selbsternannten grünen Stadt Freiburg spielt das durchaus eine Rolle – auch wenn Hauck in Sachen Infrastruktur durchaus von Schwierigkeiten zu be-

Bild: Autohaus Schmidt



Die ganze Familie ist im Autohaus Schmidt involviert: (v. li.) Nico Hauck, Kevin Hauck, Inhaber Oliver Hauck und Manuela Hauck.

richten weiß. So würde er gern eine Schnellladesäule auf dem Gelände aufstellen, scheiterte aber bisher an den Leitungskapazitäten – eine Lösung zusammen mit dem Stromanbieter ist bislang nicht in Sicht. Doch die Nachfrage nach E-Autos ist da. „Und im Gegensatz zu anderen Marken haben wir durchaus attraktive Fahrzeuge. Doch man muss mit den Kunden schon genau überlegen, ob so ein Auto für sie auch tatsächlich sinnvoll ist“, sagt Hauck.

Hoher Privatkundenanteil

Als Hyundai Fleet Business Center ist das Unternehmen zudem im Gewerbekundengeschäft aktiv – hier bedient das Autohaus Schmidt vor allem Kleingewerbetreibende wie Pflege- und Lieferdienste. Allerdings machen Gewerbekunden insgesamt nur einen recht kleinen Teil des Geschäfts aus. „Etwa 85 Prozent der Fahrzeuge verkaufen wir an Privatkunden“, sagt Hauck.

Die schätzen besonders die familiäre Atmosphäre und die persönlich bekannten Ansprechpartner. Als klassisches Familienunternehmen führt Hauck das Autohaus Schmidt zusammen mit seiner Frau Manuela. Der Inhaber und Geschäftsführer kümmert sich vor allem um das Aftersales-Geschäft und das Personal, während Verkauf, Marketing und Verwaltung in der Obhut der Chefin liegen. „Wir ergänzen uns da gut. Ich bin eher der Praktiker, sie kann besser mit Zahlen“, erzählt Hauck. Auch seine beiden Söhne sind im Unternehmen beschäftigt – und sollen mittel- bis langfristig einmal das Ruder übernehmen.

Der ältere, Kevin Hauck, ist einer von zwei Verkäufern. Nach der Schule machte er zunächst eine Lehre als Versicherungskaufmann – und stieg dann aber doch im Autohaus Schmidt ein, zunächst halbtags. Inzwischen ist der 27-Jährige im Verkauf nicht mehr wegzudenken. Der zertifizierte Automobilkaufmann ist für den Löwenanteil der Verkäufe im Autohaus Schmidt zuständig. Daneben hat er sich per Fernstudium zum Automobilökonom weitergebildet und setzt aktuell noch den Betriebswirt im Kfz-Gewerbe obendrauf.

Haucks jüngerer Sohn Nico machte seine Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker im eigenen Haus. Der 23-Jährige ist inzwischen wie sein Vater Kfz-Meister, Hyundai Master-Technician und dank Hochvoltausbildung außerdem Spezialist für alternative Antriebe. An der Abendschule macht er zudem aktuell seine Ausbildung zum Betriebswirt im Handwerk.

Schrittweise Übergabe

„Mir ist wichtig, dass beide nicht nur ihr Fach beherrschen, sondern sich frühzeitig auch betriebswirtschaftlich fit machen“, sagt Hauck. Der Einstieg in den elterlichen Betrieb ist für ihn der erste von vielen Schritten in der Betriebsübergabe. Perspektivisch will sich Hauck in acht bis zehn Jahren aus dem operativen Geschäft zurückziehen. Bis dahin sollen seine Söhne schrittweise mehr Aufgaben und Verantwortung übernehmen. Damit sich das auch in Geschäftsanteilen widerspiegeln kann, plant er, den Betrieb vom Einzelunternehmen zur GmbH zu

machen. „Das ist eine wesentliche Voraussetzung“, sagt Hauck. Zudem spricht er aktuell bereits mit der örtlichen Handwerkskammer, die entsprechende Programme zur Betriebsübergabe anbietet. „Wir haben zwar noch Zeit, aber ich finde es wichtig, dass man die Weichen möglichst frühzeitig stellt“, sagt Hauck.

Ihm ist bewusst, dass all das durchaus eine Herausforderung ist. Denn wenn die gesamte Familie in einem Betrieb arbeitet, kann das durchaus einmal Reibereien geben – schließlich ist der Vater gleichzeitig der Chef und der Sohn gleichzeitig der Angestellte. „Davor hatte ich etwas Bammel, aber die Zusammenarbeit funktioniert gut bei uns. Probleme gibt es selten – und wenn doch, rauft man sich schnell wieder zusammen“, sagt Hauck. „Das größte Problem ist: Der Betrieb ist auch im Privatleben immer präsent. Da muss man schon versuchen, das auch mal bewusst auszublenden.“

ANDREAS WEHNER

NOCH FRAGEN?

Andreas Wehner, Redakteur

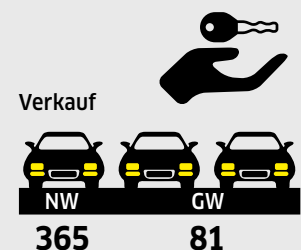


„Damit der Fortbestand eines Familienunternehmens gesichert ist, muss nicht nur der Nachwuchs mitspielen. Man sollte eine Betriebsübergabe auch frühzeitig planen.“

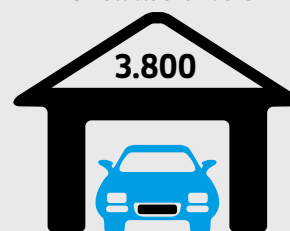
☎ 0931/418-2243

✉ andreas.wehner@vogel.de

Betriebskennzahlen 2019



Werkstattdurchläufe



Mitarbeiter
18

Autohaus Schmidt, 79111 Freiburg, www.autohaus-schmidt.biz

Quelle: Firma

kfz-betrieb