

► **Serie Berufsleben:** Der KURIER begibt sich regelmäßig auf Arbeitssuche. Heute: Ein kühler Rechner, der beim Autokauf gerne zur Seite steht

# Autonomie!

VON UWE MAUCH

Der Autoverkäufer (gibt es eigentlich auch Autoverkäuferinnen?) hat den besten Ruf nicht. Er gründelt auf der Beliebtheitskala der Österreicher irgendwo zwischen Politiker und Parksheriff herum. Sein Image hat er sich über all die Jahre und Jahrzehnte aber auch mühsam erarbeitet.

**„Es gibt viele Konzepte. Für den Kunden wird der Automarkt immer unübersichtlicher.“**

Markus Krause Carconsulting

Markus Krause kennt das angekratzte Image der Branche. Mehr noch: Er kennt auch die Tricks seiner Ex-Kollegen. Schließlich hat er selbst neun Jahre einschlägig gearbeitet (siehe unten).

**Das Nullsummenspiel** Dem Nostalgiker etwa gibt ein gefeierter Händler mehr auf das geliebte alte Autoteile – und holt sich das Geld beim Neuwagen zurück. Dem Prozente-Jäger gewährt er nur jene Prozente, die er ihm für die alte Schlüssel abgefragt hat.

Dazu kommt das oft aggressive Marketing der Marken-Hersteller. Krause weiß,

## Carconsulting: „Das sollte sich rechnen“

**Zur Person** Markus Krause, 37, hat Betriebswirtschaft studiert. Danach war er neun Jahre lang in sensiblen Bereichen des Autohandels tätig – und zwar als Konkurrenzbeobachter bei Renault, Marktforscher und Marktplaner bei Fiat und Kia Motors sowie als Gebietsleiter in Wien für Citroën.

**Sein Angebot** Erst seit Anfang des Jahres bietet der Neo-Unternehmer sein Know-how für Privatpersonen und Kleinunternehmen an. Für die exakte Bedarfsermittlung und die daraus resultierende Vermittlung von zwei Probefahrten verlangt Krause 200 €. Und er verspricht: „Das sollte sich rechnen.“



**Poleposition:** Markus Krause hält privaten Kunden und kleinen Firmen beim Autokauf die Stange. Er will – markenunabhängig – zum passenden, preisgünstigsten Wagen führen

wovon er spricht: „Es gibt heute sehr viele Konzepte. Für den Kunden wird daher der Automarkt immer unübersichtlicher.“

Früher sei alles viel einfacher gewesen: Kleinwagen, Limousine oder Kombi (vul-

go „Vertreterauto“) – mehr Optionen gab es nicht. Heute haben die Autokonzerne zusätzlich drei verschiedene Minivan-Klassen, drei SUV-Arten (vom hochgestellten Kombi bis zum Gatschauto mit Allradantrieb) und diverse Mischformen in ihren großen Salons stehen.

Und dann fahren 80 Prozent der Geländewagen im Stadtgebiet spazieren ...

Genau an dieser Stelle bietet sich der Carconsulting an: „Ich möchte für meine Kunden genau jenes Auto finden, das ihren Bedarf deckt.“ Und: „Ich kann auch mit ziemlicher Sicherheit sagen, dass ich eine preisgünstige Lösung finde.“ Vor allem für

jene, die ein neues oder auch gebrauchtes Auto benötigen, für die Suche aber keine oder nur sehr wenig Zeit aufbringen können/wollen.

**Sein Startvorteil** Der 37-jährige Berater, der sich nun selbstständig gemacht hat, kann sich auf seine Erfahrung stützen. Seit Jahren beobachtet der Absolvent der Wirtschaftsuniversität professionell den heimischen Automarkt.

Wichtig ist ihm der Hinweis, „dass ich markenunabhängig beraten kann“, dass also kein Händler bevorzugt bzw. ausgeschlossen wird. Das Angebot scheint fair und transparent zu sein: Jeder Kunde zahlt für eine Basis-

Beratung (inkludiert eine genauere Bedarfserhebung bis hin zu zwei Probefahrten) 200 €. In Relation zur möglichen Ersparnis nicht viel. Kommt es zum Vertragsabschluss, kassiert Krause vom Händler ein Prozent des Verkaufspreises – dafür, dass er den Kunden gebracht hat.

Auf Kundenwunsch führt der Berater auch die Kaufverhandlung. Simmering gegen Kapfenberg – dem Profi macht keine eine Kraxn für ein Schnäppchen vor. Will der Kaufpreis für das alte Gefährt nicht annähernd an die taxierten Tarife heranreichen, hilft er auch beim Privatverkauf. Zusätzlich bietet er Kontakte zu

ihm bekannten Autofinanzierern und Versicherern.

**Und selbst?** Familienmensch Markus Krause (verheiratet, zwei Töchter im Alter von zwei und sechs) schwört zurzeit auf einen Minivan (südländisches Fabrikat, Markennamen der Redaktion bekannt). Mehr will er nicht gesagt haben. Um die Unabhängigkeit zu wahren.

INTERNET  
www.carconsult.at

**Motor**  
Autobörse, Fahrzeugtests und  
Bilder der neuesten Modelle auf:  
**KURIER.at/motor**