

## GRÜNDER DER WOCHE

Markus Krause ist Autoprofi: Bei Fiat, Citroën und Kia sowie zuletzt bei Renault war der 37-Jährige im Marketing tätig. Jetzt will er sein Wissen und seine Connections Leuten anbieten, die selbst ein Auto suchen. Seine Beratung „CarConsult“ hilft bei der Kaufentscheidung.



**Autoberater.** Markus Krause sucht für jeden das passende Auto

» **IDEE** Gerade KMU mit zwei bis zehn Fahrzeugen können oft Hilfe beim Ankauf gebrauchen. Ich habe viel Wissen angesammelt, das ich ihnen, aber auch Privatpersonen, zur Verfügung stellen möchte

» **PRODUKT** Für den Preis von 200 € erhalten Kunden eine komplette Bedarfsermittlung und einen Bericht mit einem Vergleich von vier bis fünf Modellen. Auf Wunsch organisiere ich auch Probefahrten, übernehme Verhandlungen, wobei ich oft mehr herauschlagen kann als der Kunde, oder stelle den Kontakt zu Versicherungen und Banken her.

» **FINANZIERUNG** Ich bekomme von den Händlern, egal welcher Marke, ein Prozent Provision.

» **STRATEGIE** Ich werde als Erstes potenzielle Kunden im Wiener Raum anschreiben, um das Bewusstsein für diesen Service zu wecken.

Anzeige

IST ER DER RICHTIGE FÜR MICH  
und meine Fragen?

best of consulting .com



## „Was uns verbindet, ist die Liebe zum Wetter“

**BERUFSBILD.** Meteorologen haben gute Chancen auf langfristige Jobs. Vom Studium sind aber viele abgeschreckt und brechen ab.

von ALEXANDRA ROTTER

Wenn Thomas Knabl mit den Kollegen etwas trinken geht, reden sie oft über das Wetter. Sie tun das nicht, weil sie sonst nichts miteinander anzufangen wüssten, sondern weil sie für das Thema brennen. „Was uns verbindet, ist die Liebe zum Wetter“, sagt der Meteorologe, der sein „Hobby zum Beruf gemacht“ hat. Zu seinem Job gehört es, auch in der Freizeit das Wetter zu beobachten. Wenn es verrückt spielt, schlägt das Meteorologenherz schneller: „Am meisten gefällt es mir, wenn das Wetter am extremsten und abwechslungsreichsten ist, zum Beispiel wenn es ganz viel Neuschnee gibt.“ Knabl arbeitet in der Unwetterzentrale des privaten Wetter-

dienstes Ubimet, wo in Kooperation mit der Uniqa Wetterwarnungen an 300.000 Abonnenten verschickt werden. Per SMS, Email oder Fax werden Bauern vor Stürmen, Gemeinden vor Hagel und Logistikunternehmen vor Glatteis gewarnt. Doch für viele, die wie Knabl ihre Leidenschaft für Wetterphänomene beruflich nutzen möchten, endet der Traum schon bald nach Studien-

«Im ersten Studienabschnitt merkt man fast nicht, dass es um Meteorologie geht.»

Thomas Knabl, Ubimet