



# FAMILIENGETRIEBE



## WIE AUS EINER KLEINEN AUTOWERKSTATT IM ROTTAL EINES DER GRÖSSTEN AUTOMOBILHAN- DELSUNTERNEHMEN BAYERNS WURDE

Schuster Automobile, das kennt man heute vor allem als den Ruhstorfer Autogiganten an der B388 Richtung Bad Griesbach, dabei hat der Betrieb hier erst seit 2004 seine Zelte - oder besser Hallen - aufgeschlagen. Vorher befand sich der alteingesessene Familienbetrieb in Hader, einem winzigen Ort bei Ruhstorf. Sucht man bei Google Maps nach dem Ort Hader so findet man gleich heraus, was es mit diesem 100 Seelen-Örtchen auf sich hat: Der einzige Texthinweis, der den Ort bei Google über die reine Ortsbezeichnung hinaus noch heute kennzeichnet, ist „Automobile Schuster GmbH“. Hader war die ostbayerische Autostadt schlechthin, wer durch Hader fuhr, der glaubte stets, hier fände gerade eine riesige Hochzeit mit hunderten von Gästen statt, denn der ganze Ort war zugeparkt mit Autos. Autos, die aber in Wirklichkeit alle einem einzigen Zweck dienten: In Hader einen neuen Besitzer zu finden oder in der Schuster'schen Werkstatt repariert zu werden.

Die Anfänge in Hader waren geprägt von einer, obwohl weit ab vom Schuss gelegenen, dennoch günstigen Ortswahl, denn in Hader gab es eine Kirche, und ein Wirtshaus mit einer geschickten Kirchenwirtin. Dort gab es zünftige Brotzeiten und gutes Bier - Argumente genug, zum Beispiel für die Leute der Ruhstorfer Firmen Hatz und Loher, hier einzukehren. Und es gab eine Autowerkstatt, in welcher der junge Chef schnell, zuverlässig und mit Sachverstand einen Kundendienst, einen Ölwechsel oder eine kleine Reparatur durchführen konnte, während man sich im Wirtshaus das Tagesgericht schmecken ließ.

1973 war das Jahr in dem Gerhard Schuster beschloss, nicht nur Autos zu reparieren, sondern auch damit Handel zu treiben. Aus dem talentierten Schrauber, der mit 21 damals der jüngste KFZ-Meister Bayerns war, wurde nun ein, wie sich herausstellen sollte, noch talentierterer Kaufmann. Aus einer Krämerfamilie stammend, schien ihm

der Handel in die Wiege gelegt, doch war es nicht nur die rein technische Sachkenntnis über die Materie „Auto“ sondern insbesondere der Weitblick für eine Branche im Wandel der Zeit, der sich schon früh zeigte. Der Autohandel zu dieser Zeit ist nicht mit dem zu vergleichen, wie er sich heute darstellt. Wer heute den gesamten Neu- und Gebrauchtwagenmarkt der Welt untersuchen möchte, der braucht dazu nicht mehr als ein Handy oder vielleicht noch einen Laptop. Damals, vor über 30 Jahren hieß es: der frühe Vogel fängt den Wurm. Automärkte und Zeitungsmärkte bestimmten das Geschäft, und da musste man schon mal früh aufstehen um in Berlin, Frankfurt oder München der erste an der Druckerpresse der Samstagzeitung sein, damit man die interessantesten Schnäppchen vor der Konkurrenz aufkaufen konnte. Wie heute lag auch damals der Gewinn im günstigen Einkauf, und Schnelligkeit war Trumpf. Auch die großen Automärkte gaben nur in den frühen Morgenstunden lohnende Einkäufe her. Gerhard Schuster war zu dieser Zeit aber nicht nur in ganz Deutschland unterwegs, schon seit fast 30 Jahren, also noch weit vor EU und Euro, kaufte er schon europaweit seine Fahrzeuge ein: Italien, Spanien, Dänemark, et cetera, et cetera - hier gab es durch unterschiedliche Steuern und Währungen gute Einkäufe zu machen. Aber nur, wenn man seine Hausaufgaben machte, den Papierkram nicht scheute und die Geduld besaß, Land und Leute

kennen zu lernen um sich das im Ausland umso wichtigere „Vitamin B“ aufzubauen. Wer in Spanien



Autos kaufen wollte, ohne die richtigen Märkte von den richtigen Leuten zu kennen, der war schneller über den Tisch gezogen, als er „Hola“ sagen konnte. Mit Glück hatte das wenig zu tun, vielmehr mit viel Geduld, Sachkenntnis und Fleiß. Wochenlang unterwegs zu sein, gehörte mit dazu.

So viele Jahre auf den großen Automärkten in Europa unterwegs zu sein, zu einer Zeit, in der für den Ottonormalverbraucher schon das Bestellen einer Pizza am Gardasee zu den größten internationalen Transaktionen des Lebens zählte, bringen es unweigerlich mit sich früher oder später über ein internationales Netzwerk mit den besten Beziehungen in die europäische Automobilindustrie zu verfügen. Der „Schuster z' Ruhstorf“ ist in den Vorstandsebenen der Autokonzerne längst kein unbeschriebenes Blatt, seine Meinung ist gefragt und wird in den Chefetagen aufmerksam gehört. Mit dieser internationalen Vorgeschichte wundert es uns nicht mehr, wie Gerhard Schuster den europäischen Automobilmarkt und seine Probleme zusammen fasst, als wir ihn nach seiner Einschätzung der Branche befragen.

**„2009 war ein Jahr, wie wir es in der Branche wahrscheinlich nie wieder erleben werden, ein Gottesgeschenk.“**

Gerhard Schuster

*„2009 war ein Jahr, wie wir es in der Branche wahrscheinlich nie wieder erleben werden, ein Gottesgeschenk. Dank der Abwrackprämie wurden Autos verkauft wie noch nie, und trotzdem gab es Händler die selbst in dieser Situation gerade mal eine schwarze Null geschrieben oder gar Verlust gemacht haben. Für die wird es die nächsten Jahre natürlich besonders hart. Das Problem der Branche ist die Restwertproblematik in den finanzierten Fahrzeugbeständen. Der Branche stehen an die 35 Milliarden an Wertberichtigungen bevor, das wird dem einen oder anderen wohl schwer zu schaffen*

*machen. Das sind zum Beispiel Leasingrückläufer, bei denen der Marktwert der Fahrzeuge mittlerweile weit unter dem liegt, was bei der Bank an Restkredit offen ist. Das Problem dabei ist die Massenproduktion. Die Kapazitäten der Hersteller sind in den letzten Jahren immer weiter gestiegen, es wurden Neuwagen in die Märkte gepumpt bis zum geht-nicht-mehr. Jetzt kommen diese Fahrzeuge wieder zurück zu den Händlern und dabei werden die Massenautos zur unverkäuflichen Lagerware werden: Standardmotor, Serienausstattung, wenig bis keine Extras - wir sagen dazu 'eine leere Hose' da legst Du als Händler bei jedem Auto mal 3.000 Euro ab, die sind unwiederbringlich weg. Die Masse ist einfach zu groß. Beste Ausstattung zum besten Preis ist gefragt. Selbst Porsche war früher einmal das wertstabilste Auto, heute ist selbst der Elfer ein Massenartikel. Wenn du als Händler da nicht auf jedes Ausstattungsdetail achtest, kannst du dir so ein Ding um den Hals hängen, das bleibt dir auf dem Hof stehen. Und mit jedem Monat wo er steht, geht mehr Geld den Bach runter. Denn der Preis wird heute international bestimmt und jeder Kunde, der Verstand und Internet besitzt, hat die volle Transparenz über Angebot und Nachfrage. Das verstehen viele Händler heute immer noch nicht.“*



Die Abwrackprämie, so werfen wir ein, hat ja doch den Steuerzahler einen ordentlichen Batzen Geld gekostet, oder nicht?

*„Das darf man nicht überbewerten, der Staat hat sich hier ganz bewusst nicht zu weit aus dem Fenster gehängt. Es wurden 2 Millionen Fahrzeuge mit jeweils 2.500 Euro subventioniert, das ist richtig. Aber das neu angeschaffte Auto hat dabei durchschnittlich ca. 12.000 € gekostet. Da stecken von Haus aus ja schon mal wieder an die 2.000 Euro Mehrwertsteuer drinnen, die direkt wieder an den Staat fließen, zuzüglich anderer Steuern wie Gewerbe- und Lohnsteuern. Es wird sich somit in etwa die Waage halten, denke ich.“*

Aha, denken wir, man muss nur mal die ganze Rechnung betrachten, dann ergibt sich sofort ein anderes Bild. Gerhard Schuster ist einer, der immer die ganze Rechnung betrachtet, und der alles was er tut, in die Zukunft hinein tut. Die langfristige Beziehung zum Kunden ist es, was er seit Jahrzehnten aufbaut. Dafür hat er seinen Betrieb als Fullservice-Unternehmen aufgestellt, eine Leistungspalette die in dieser Form wohl einzigartig ist. In Ruhstorf macht man das Thema Auto für den Kunden zu einer runden Sache. Alle Fabrikate können gehandelt, gewartet, repariert, finanziert, aufbereitet und mit Service betreut werden, nach Herstellervorschrift und mit Garantie. Und Zeit für den Kunden haben, das ist die Devise, denn das sichert die Zukunft. Schnelles Verkaufen ist sein Ding nicht, obwohl er es wohl könnte - denn Menschen von Autos zu begeistern, das fällt ihm leicht. Wer selbst nicht brennt, der kann andere nicht entzünden, dieser Spruch scheint für Gerhard Schuster ersonnen worden, denn seine Leidenschaft brennt hell und heiß, wenn es um Autos geht. Benzin im Blut müsse man haben, sonst könne man den Job nicht machen, lässt er uns immer wieder wissen, und das fängt schon in der Werkstatt an. Gerhard Schuster hat in seinem Leben selbst schon an die 500 Autos lackiert, gespenglert, Motoren und Getriebe zerlegt und beim alten R4 dutzendweise neue Böden eingeschweißt, wenn die alten durchgerostet waren.

„Da kenne ich heute noch im Dunkeln jede Schraube“ lacht er. Mit gutem Beispiel die Liebe zur Materie vorzuleben fällt ihm leicht, denn es ist für ihn keine Arbeit sondern Spaß. Wenn es jemals einen gab, der sein Hobby zum Beruf machen konnte, so ist es wohl der Autofan aus Ruhstorf, noch heute sitzt er regelmäßig auf der Schulbank, wenn die neuesten Prüfsysteme und Vorschriften zur ASU geschult werden - in der Materie drinnen bleiben, ist ihm wichtig.

Fast so wichtig wie seine Familie. Automobile Schuster in Ruhstorf, das ist heute nicht nur Gerhard Schuster. Auch und insbesondere die Kinder, Jürgen und Melanie Schuster haben einen großen Teil dazu beigetragen dass der Betrieb geworden ist, was er heute ist. Auch Melanie, die Jüngste, ist nach der Ausbildung zur Steuerfachangestellten und darauf folgendem Besuch der KFZ-Fachakademie in Calw in den Betrieb eingestiegen.

„Wenn die Kinder sich auch mit dem identifizieren, was man selber liebt, das ist das größte Glück, das es gibt. Wir wären heute sicher nicht das, was wir sind, wahrscheinlich - nein sicher - wären wir heute nicht einmal hier auf diesem Gelände, wenn der Jürgen



und ich uns nicht so gut ergänzen würden. Ich bin Derjenige, der mit den Händen das Geschäft gelernt hat und habe meine Erfahrungen, doch der Junior ist als Kaufmann mit den neuen Medien soviel weiter als ich. Eine andere Generation mit anderen Stärken. Wir sind ein gutes Team, denke ich.“

Melanie lächelt, nickt zustimmend und Jürgen ist gerade gefühlte 70 Zentimeter in die Höhe gewachsen. Er versucht zwar, es sich nicht anmerken zu lassen, doch welchen Sohn freut es nicht, wenn der Vater stolz und voll des Lobes ist. „Aber ab und zu kracht es auch mal zwischen uns“ relativiert er schnell, damit es nicht zu romantisch wird. Jürgen Schuster ist auch schon seit über 20 Jahren im Geschäft. Bereits mit 14 hat er für den Papa Autos eingekauft, erfahren wir in einer skurrilen Anekdote. Vom Fahrer auf die wichtigen Automärkte chauffiert, hat der Jungspund die Preise ausgehandelt wie ein Großer - allein die Vorstel-

lung macht uns sprachlos. Der damalige Fahrer übrigens war der erste Azubi der Firma Schuster und ist heute immer noch im Betrieb tätig.

Familie, das ist mehr als Gerhard Schuster mit den zwei Kindern, der ganze Betrieb ist die Familie. Ein großes Uhrwerk, in dem jeder Mitarbeiter ein wertvolles Rädchen im familiären Getriebe ist

und seinen Beitrag leistet, damit die drei Zeiger immer ganz exakt - auf die Sekunde genau - den richtigen Zeitpunkt bestimmen können.

„Was für mich ganz wichtig ist, sind unsere Mitarbeiter. Stolz bin ich auf ALLE, an den Schnittstellen ineinander greifend, sind Sie das wahre Kapital von Schuster Automobile. Der größte Teil zählt schon lange Jahre zu unserem Team. Einer meiner Hauptaufgaben ist es, Sie zu motivieren um der Firmenphilosophie „freundlich, fachmännisch und familiär“ folgend, unsere Kunden auch in Zukunft zu bedienen!“

„Wenn die Kinder sich auch mit dem identifizieren, was man selber liebt, das ist das größte Glück, das es gibt“

Gerhard Schuster

„freundlich, fachmännisch und familiär“ folgend, unsere Kunden auch in Zukunft zu bedienen!“