



Seit 1999 breitet sich Muschik + Kautz auf 1.500 Quadratmetern aus. Das Logo (siehe oben): ein sympathischer Kauz.

# Der Kaufmann von Arnsberg

20 Jahre Muschik + Kautz: Mit Suzuki und BMW in der Erfolgsspur

Der Kaufmann Michael Kautz ist bekannt für seinen besonderen Geschäftsinstinkt. Als Geschäftsführer der Muschik + Kautz GmbH feiert er in diesem Jahr sein 20. Betriebsjubiläum.

Rückblende: Am 31. März 1990 eröffnete der Betrieb als Vertragshändler für Suzuki-Automobile. Bis Ende desselben Jahres konnten die beiden Firmeninhaber, der Kaufmann Michael Kautz und der Kfz-Meister Hans Muschik, das Autohaus auf neun Mitarbeiter ausbauen. Im Februar 1995 kam das Motorradhaus mit der Marke Suzuki dazu. Im Herbst folgte mit dem BMW-Motorradhändlervertrag die zweite Marke. Zum 1.4.2000 eröffnete Muschik + Kautz anlässlich des zehnjährigen Bestehens ein neues Auto- und Motorrad-Zentrum. Seitdem ist die Firma auch Saab-Servicepartner. Seit 2005 ist der Arnsberger Betrieb zusätzlich Mitsubishi-Händler. Im Auto- und Motorradhaus arbeiten heute 15 Personen.

Schrittweiserweiterung: Die Inhaber das Betriebsgebäude in der Dieselstraße 9. Bis 1999 waren auf 420 Quadratmetern neue

und gebrauchte Fahrzeuge ausgestellt. 1999 kam der Neubau am Westring 2. Die Firma expandierte auf 1.500 Quadratmeter Fläche.

## Krankheit des Geschäftspartners

Hans Muschik erkrankte plötzlich so schwer, dass er im Jahr 2000 aus der Firma aussteigen musste. Der Kfz-Meister ist seitdem Rentner. Michael Kautz führte den Betrieb unter dem Namen Muschik + Kautz als alleiniger Inhaber weiter. Er ist der Dreh- und Angelpunkt des Geschäfts.

Kautz kam als Fünfjähriger das erste Mal mit einem Motorrad in Berührung. Vor dem Haus der Uroma stand ein Motorrad, noch mit Einzelsitzen. Michael setzte sich darauf und stieg nicht mehr ab, bis er mit den Eltern nach Hause musste. Jahre später besuchte der Onkel mit seiner neuen Herkules K 125 T die Familie Kautz. So oft wie nur möglich fuhr Michael mit ihm mit. Das Gefühl und die Gerüche hat er nie vergessen. Er war mit dem Motorradvirus angesteckt.

Später kam das erste eigene Mofa, dann ein Moped, das er sich durch seine Ausbildung zum Industriekaufmann bei Schroth Autogurte finanzierte. Noch heute leuchten die Augen von Michael Kautz, wenn er erzählt, dass er nur zum Arbeiten und zum Schlafen von seinem Moped abstieg. Bis jetzt hat dieses Motorradfieber den Arnsberger nicht mehr losgelassen.

Nach dem erfolgreichen Abschluss zum Industriekaufmann arbeitete Michael Kautz bei Daimler in Arnsberg. Hier lernte er Rolf Navel (inzwischen seit 30 Jahren Zweiradhändler) kennen. Als Navel vom Autobauer zu einem Motorradhändler wechselte, der auch einen fähigen Lageristen brauchte, nahm er Michael mit. Für Kautz war das der Einstieg in die berufliche Zweiradwelt, an deren Ende die Selbstständigkeit stand.

Sein Motto: „In die Zukunft schauen“

Wer hätte gedacht, dass ein Motorradhändler aus einer kleinen Stadt im Sauerland die Idee zu den Motorradführerscheinzuschüssen hat-

**Keimzelle Suzuki-Autohaus. Neben den Bikermarken BMW und Suzuki gibt's heute auch Mitsubishi und Saab (Service).**





◀ **Vorbildliche Nachwuchsarbeit:** Jedes Jahr gibt Muschik + Kautz jungen Zweiradprofis eine Chance.

Kunden finden in Arnsberg eine große Auswahl an Bekleidung aus den beiden jeweiligen Markenwelten. ▶



◀ **Freudestrahlend** nimmt diese Kundin ihren Gewinn, eine Lederjacke in Fransenoptik, mit nach Hause.

Die Vielfalt zweier großer Marken erfordert viel Platz für ausreichend viele Ausstellungs-motorräder. Der ist vorhanden. ▶



Die spektakulären Stunts kamen bei den Besuchern des Jubiläumsfestes gut an (Foto oben).

Rund 1.000 Gäste zählte Muschik + Kautz anlässlich seiner 20-Jahr-Feier – wenn das kein treuer Kundenstamm ist (Foto unten) ...

te? Ja, Michael Kautz hat sich das System der BMW-Führerscheinaktion ausgedacht. Er war der erste, der die Absegnung des damaligen Chefs von BMW Deutschland, Rodger Bothmann, bekam.

2004 wurde das Pilotprojekt bei Muschik + Kautz gestartet – 20 BMW-Kunden erhielten eine Sonderzahlung von 700 Euro zum Motorradführerschein, Ende Mai war das Kontingent schon ausgeschöpft. BMW übernahm das Konzept ab Januar 2005 offiziell für

alle Händler. Honda zog später mit einer ähnlichen Aktion nach.

Michael Kautz arbeitete zu dieser Zeit schon eng mit einigen Fahrschulen zusammen. Daraus ergab sich seine nächste gute Idee – das von BMW konzipierte System, das Fahrschulen ermöglicht, BMW-Motorräder zu finanzieren, ohne dabei viel Geld zu investieren.

### Neue Ideen braucht die Zweiradbranche

Die Fahrschule zahlt die Umsatzsteuer für eine BMW, bekommt diese dann vom Finanzamt gutgeschrieben, gibt monatlich einen Obolus von 70 Euro für ein Motorrad an den Händler, und bekommt nach zwei Jahren eine neue BMW gestellt. Auf diese Weise arbeitet der Kaufmann aus Arnsberg erfolgreich mit 30 verschiedenen Fahrschulen zusammen.

Doch der Ideen noch nicht genug: Als BMW Anfang 2002 die Produktion der C1-Modelle einstellte, befanden sich in den Werkshallen noch Hunderte dieser Fahrzeuge. 87 davon brachte Kautz unters Volk, wohlgermerkt in und um Arnsberg. Die Geschichte liest sich wie folgt: BMW bot die C1-Modelle als Zehner-Paket zu einem günstigen Preis an – Kautz orderte gleich die ersten 34 Stück. Am selben Abend verkaufte er in seiner Nachbarschaft acht Stück, innerhalb von zwei Tagen die besagten 87. Wie das funktioniert hat? Ganz einfach: BMW hatte eine Null-Prozent-Finanzierung und eine Zulassungsprämie versprochen, Michael Kautz hatte die monatlichen Raten für die Kunden übernommen. Diese hatten nur die Versicherung zu zahlen. Allerdings mussten sie den C1 als Werbefläche für die Firma Muschik + Kautz zur Verfügung stellen. So

Muschik + Kautz GmbH  
Westring 2  
D-59759 Arnsberg  
Tel.: +49(0)2932/97730  
E-Mail: m-k-info@t-online.de  
www.muschik-kautz.de

>>> **Kontakt**



führen in und um Arnsberg 87 C1 mit Firmenwerbung durch die Straßen. Nach einem Jahr konnten die Kunden den C1 zu einem attraktiven Preis kaufen. Die Hälfte der Kunden übernahm das Fahrzeug, die restlichen Motorräder gingen an Muschik + Kautz zurück, der sie als Jahresfahrzeug verkaufte. Die Akquise für den Vertrieb der restlichen C1-Fahrzeuge machte der Kaufmann selbst. Auch hier hatte er sich etwas Pfiffiges überlegt – er rief Geschäftsleute, Ärzte, Rechtsanwälte und andere Personen des öffentlichen Lebens an, die als Werbeträger natürlich noch effektiver waren als Privatpersonen. Bei dieser Aktion hat Michael Kautz sogar noch Geld verdient.

## „Die persönliche Ebene zum Biker-Kunden ist wichtig“

### »bike und business«: Worauf richten Sie Ihr Augenmerk?

Michael Kautz: Als Kaufmann sehe ich in meine Bücher, rechne und kalkuliere; das ist die Grundvoraussetzung für eine gesunde finanzielle Basis. So bin ich auch für die Hersteller eine verlässliche Größe.

### Wie sieht Ihr Konzept zur Kundenpflege aus?

Das ist eine ganz wichtige Frage. Für den Motorradbereich bin ich der Ansprechpartner, ich teile das Motorradfieber mit meinen Kunden. Meine eigene Begeisterung überträgt sich. Ich verbringe meine Zeit im Betrieb, bin immer ansprechbar. Es gibt Händler, die Schrauber sind und ihre Wochenenden auf der Rennstrecke verbringen. Ich fahre lieber mit meinen Kunden aus und pflege so den direkten Kontakt.

### Welche neuen Ideen finden Sie gut?

Die Idee von BMW, die Aktion „Let's ride together“ via Internet zu forcieren. Meiner Meinung nach muss das Gemeinschaftsgefühl beim Motorradfahren wieder mehr aktiviert werden – Menschen zusammenzubringen, Spaß miteinander haben. Das Motorradfahren als wunderbare Freizeitaktivität in der Öffentlichkeit zu fördern, um viele ehemalige Motorradfahrer zu wecken, um die Lust auf das Zweirad wieder anzukurbeln. Ganz wichtig hierbei ist natürlich der Blick auf den Führerschein. Die Gesetzgeber müssen dringend aktiv werden und den Zugang zum Zweirad vereinfachen und damit auch kostengünstiger machen.

### Wie ist diese Motorradsaison bei Ihnen angelaufen?

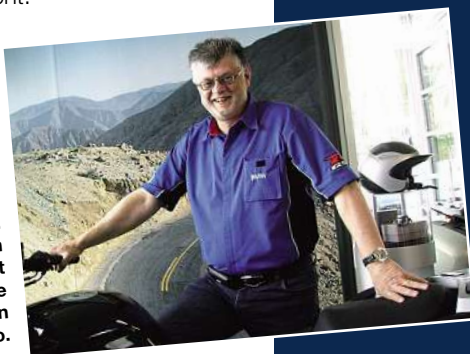
Nach zwei mageren Jahren habe ich bis jetzt eine sehr gute Auftragslage. Die Verkaufszahlen stimmen mich optimistisch. 2011 hatte ich als Durchstartjahr anvisiert; wenn es aber schon 2010 aufwärts geht, ist es noch besser.

### Welche positiven Veränderungen möchten Sie noch anmerken?

Danke für die Frage, denn es ist wichtig, die positiven Dinge in der Branche darzustellen. Der neue Vertriebschef von BMW Deutschland, Heiner Faust, hat auf die Schwierigkeiten vieler Händler in Bezug auf Tageszulassungen und Lagerhaltung gut reagiert. Es gibt keine Tageszulassungen mehr, weil es den Lagerüberhang so nicht mehr gibt. Als Händler arbeiten wir viel flexibler mit BMW zusammen. Alles ist einfacher geworden. Positiver Effekt dieser Umstellung ist, dass die Gebrauchtmotorradpreise bei BMW stabiler werden. Diese Entwicklung ist ein Segen für Händler und Hersteller, denn nur ein solider Geschäftspartner kann den Vertrieb von BMW-Motorrädern sichern. Ein weiteres Augenmerk liegt auf einem funktionierenden Händlernetz auch auf dem Land.

**Das Gespräch führte Regina S. Hartwig**

Inhaber Michael Kautz ist im Alter von fünf Jahren mit dem Motorradvirus angesteckt worden. Diese Krankheit hat er bis heute. Der Kaufmann von Arnsberg hat noch viele neue und kreative Ideen in petto.



Auch die große Feier zum 20-jährigen Bestehen am 27. und 28. März 2010 war für die Firma eine tolle Verkaufsaktion. Es kamen etwa 1.000 Besucher. Der Abverkauf von BMW-Bekleidung als Lagerware mit einem Rabatt von 50 Prozent ließ die Kunden mit vollen Händen aus dem Verkaufsraum strömen. Der umgesetzte Warenwert lag bei 57.000 Euro! So ist es auch nicht verwunderlich, den Kaufmann von Arnsberg seit sechs Jahren unter den Besten beim Ranking der BMW Financial Services Bank zu finden.

## Altlasten beseitigen für eine erfolgreiche Zukunft

Der Blick eines Kaufmanns ist natürlich ein anderer als der eines Schraubers. Michael Kautz weist darauf hin, dass alle Händler mit der Aufarbeitung der betriebswirtschaftlichen Altlasten beginnen müssen, bevor sie sich wieder auf finanziell gesunder Basis befinden und in die Zukunft starten können. Der Kaufmann aus Arnsberg konsolidiert nun schon im dritten Jahr seine eigenen Altlasten – mit Erfolg! Momentan zeigt das betriebswirtschaftliche Barometer nach oben.

■ REGINA S. HARTWIG

<http://www.kfz-betrieb.vogel.de>

Der Beitrag ist urheberrechtlich geschützt. Bei Fragen zu Nutzungsrechten wenden Sie sich bitte an [pdf@vogel.de](mailto:pdf@vogel.de)