

Der Ankauf-Profi

Matthias Prußeit, Geschäftsführer der Autowelt Prußeit, erklärt im Interview die Hintergründe seiner Erfolgsgeschichte

„Wir kaufen Ihr Auto“ lautet Ihr Motto. Können Sie dieses bitte näher erläutern?

Dieser Slogan entstand bereits, als ich Ende 2014 mein Unternehmen gründete. Er verdeutlicht auch in prägnanter Weise unser Geschäft: Wir sind ein deutscher Händler, der Wert auf Seriosität, Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit

legt. Mit unseren beiden Standbeinen positionieren wir uns klar am Markt: Die Autowelt Prußeit GmbH konzentriert sich auf die Premiummarken Mercedes-Benz, BMW, Volkswagen und Audi. Die Prußeit Auto-Outlet GmbH ist auf die Fahrzeuge im niedrigeren Preissegment fokussiert.

Im Übrigen ist der Slogan „Wir kaufen Ihr Auto“ bei den Kunden angekommen: Meine sechs Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ich haben durchschnittlich fünf bis zehn Kunden pro Tag, die ihr Auto verkaufen wollen. Diese hohe Zahl rührt mit Sicherheit auch daher, dass wir in einem Radius von 40 Kilometern exklusiver Partner von mobile.de sind. Für diese Partnerschaft waren unsere bestehenden Strukturen und die standardisierten Abläufe perfekt geeignet.

„Wir arbeiten mit großer Leidenschaft und viel Herzblut daran, immer eine sehr hohe Qualität abzuliefern.“

Matthias Prußeit
Geschäftsführer
der Autowelt Prußeit

Was kann man sonst noch in der Automobilwelt Prußeit erleben?

Unser Kerngeschäft besteht darin, Leasingrückläufer und Firmenfahrzeuge von Banken, Versicherern und Autoherstellern sowie aus gepflegtem Privatbesitz zu kaufen und zu verkaufen. Meistens auch in größeren Stückzahlen, um bessere Einkaufspreise zu erzielen.

Als markenunabhängiger Händler sind wir dabei abso-

lut frei von irgendwelchen Zwängen.

Was hebt Sie von herkömmlichen Autohäusern ab?

Wir handeln mit attraktiven Autos, die ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis haben. In der Regel sind es drei bis fünf Jahre alte Fahrzeuge, die eine hohe Qualität besitzen, eine nachvollziehbare Historie aufweisen und von uns auf Herz und Nieren geprüft worden sind.

Was uns von vielen herkömmlichen Autohäusern unterscheidet, ist unsere Schnelligkeit: Durch unsere optimierten Abläufe ist bei uns ein Auto nach dem Eintreffen in unserer Autowelt bereits nach 24 bis 48 Stunden wieder verkaufsfertig.

Darüber hinaus ist die Kontaktaufnahme mit unseren Kunden unser absolutes Plus: Sie ist einfach, schnell und individuell. So kann ein Kunde mit einem unserer Berater über einen WhatsApp-Business-Account jederzeit kommunizieren, auch an den Wochenenden und außerhalb der Öffnungszeiten. Wir denken da aus Kundensicht, vor allem natürlich der digital natives.

Sie sind mit Ihrem Unternehmen von Bildechingen ins Industriegebiet „Heiligenfeld“ umgezogen. Was waren die Gründe dafür?

Der Umzug zum 1. Juni hatte Kapazitätsgründe. Wir stießen in Bildechingen einfach an unsere Grenzen. Wir konnten hier am neuen Standort fast unseren gesamten Fahrzeugbestand von aktuell zirka 130



Bei der Autowelt Prußeit im Industriegebiet „Heiligenfeld“ können Sie die Automobilwelt erleben.

Fahrzeugen unterbringen. Zum Jahresende planen wir mit einem ständigen Angebot von zirka 160 Fahrzeugen, Tendenz steigend. Wir haben eine Vielzahl von Stammkunden und wollen maßvoll, aber stetig wachsen.

Wir sind Händler und sehen Europa als Ganzes als Markt. Derzeit beträgt unsere Export-

quote 30 Prozent – auch hier mit steigender Tendenz.

Wie sieht die Zukunft Ihres Unternehmens aus?

Da möchte ich noch nicht alles verraten. Aber soviel ist sicher: Wir bleiben innovativ und werden in punkto An- und Verkaufskanäle und Zahlungsmodalitäten neue Wege gehen.

**Autowelt Prußeit GmbH
Prußeit Auto-Outlet GmbH**

Industriestraße 49
72160 Horb
Tel. (0 74 51) 62 56 564

www.autowelt-pruseit.de
www.pruseit-outlet.de



Matthias Prußeit, der Geschäftsführer der Autowelt Prußeit.