Begeistert nicht nur Kunden aus dem Hunsrück, sondern weit darüber hinaus: Team Moto-Technik Schmaus in Simmern.

Bild: Jan Rosenow/Vogel Communications Group

Der Deutsche Meister lädt ein zum Kauf

Motorradhändler Dirk Schmaus ist nicht nur mehrfacher deutscher Meister im seriennahen Rennsport, sondern auch als Unternehmer ganz weit vorn. Mit gleich drei großen Marken ist Moto-Technik Schmaus der Platzhirsch im Motorradrevier Hunsrück.

JAN ROSENOW

Es ist noch etwas neblig an diesem frühen Oktobermorgen, als die Jury des Awards „Motorradhändler des Jahres" bei Moto-Technik Schmaus in Simmern eintrifft. Doch sofort ist zu erkennen, dass Dirk Schmaus hier einen vorbildlichen Motorradbetrieb hingestellt hat. Gelegen in einem attraktiven Motorradrevier, gefüllt mit einer verkaufsstarken Markenmischung (BMW, Kawasaki, Suzuki), ausgestattet mit genügend Platz für alle denkbaren Events und einem schönen, hellen Showroom. Was will man mehr? Vielleicht eine gute Platzierung beim Motorradhändler des Jahres, dachte sich Inhaber Dirk Schmaus, und heraussprang bei seiner ersten Bewerbung gleich ein Platz in den Top Five.

Mit top Platzierungen kennt sich der frühere Rennfahrer eben aus. Gleich vier Meistertitel konnte sich der dynamische Unternehmer zwischen 1999 und 2008 im seriennahen Rennsport sichern. Kein Wunder, dass er auch im Geschäftsleben ein hohes Tempo vorlegt. 1993 gründete er seine GmbH als Suzuki-Vertragshändler und hatte schon zwei Jahre später zusätzlich den BMW-Vertrag in der Tasche. Ein BWL-Studium vermittelte dem gelernten Automechaniker die betriebswirtschaftlichen Grundlagen für eine erfolgreiche Unternehmerkarriere.

Im Lauf der Jahre arbeitete der meinungsstarke Hunsrücker schon mit

Das Gebäude von Moto-Technik Schmaus im Gewerbegebiet Simmern.

Bild: Stephan Mademer/Vogel Communications Group

Dirk Schmaus hat aus seiner erfolgreichen Motorradrennsportkarriere ein ertragreiches Business gemacht.

Werden für die Zukunft als Dirk Schmaus' Nachfolger aufgebaut: Anniki Weidenbach und Tom Koll.

Bilder: Jan Rosenow/Vogel Communications Group

vielen Marken zusammen und vermittelt den Eindruck, sich von keiner allzusehr vereinnahmen zu lassen. Das zeigt beispielsweise seine Website, die eine MTS-Schmaus-Website ist und eben keine BMW- oder Kawasaki-Stangenware.

Mit den drei Motorradmarken sowie Peugeot-Rollern und TGB-Quads, einem umfangreichen Bekleidungs- und Zubehörangebot sowie der mit drei Meistern äußerst kompetent aufgestellten Werkstatt „decken wir alle Kundenwünsche ab", sagt Dirk Schmaus. Zum Team gehört mit Mario Henke sogar ein ehemaliger Rennmechaniker aus der Moto2-WM (Kiefer Racing Team).

„Wir kennen keine Probleme, nur Lösungen"

Gemäß seiner Einstellung „Nicht nur auf ein Pferd setzen!" konzentriert sich der Unternehmer immer auf die Bereiche, die ertragssicher sind, ohne das Image einer Marke überzubewerten; die regelmäßigen Auswertungen aus dem Dealermanagementsystem CSB geben ihm die Richtung vor.

Das Motto bei Moto-Technik Schmaus lautet: „Wir kennen keine Probleme, nur Lösungen!" Das zeigt sich beispielsweise in der Werkstatt. Diese ist samstags bis 14 Uhr geöffnet, um vor allem für die vielen durchreisenden Biker aus den Nachbarländern Belgien und die Niederlande da zu sein, die oft buchstäblich

Der attraktive BMW-Showroom erfüllt zu 100 Prozent die CI-Vorgaben des Herstellers.

Mit der Marke Suzuki verbindet Dirk Schmaus eine lange gemeinsame Geschichte. Die gibt man nicht auf, auch wenn es mal schlechter läuft.

Bild: © Butch - stock.adobe.com, [M] Haselmann

auf der letzten Profilrille in Simmern ankommen. Seine Erfahrungen aus dem Rennsport vermittelt Dirk Schmaus in der Veranstaltungsreihe „Der Deutsche Meister lädt ein" – einem Lehrgang zur Fahrwerks- und Reifentechnik für Sportfahrer.

Seine Kunden spricht der Unternehmer per Facebook und WhatsApp an; er schaltet aber auch noch ganz klassische Zeitungswerbung. Einmal mehr zeigt sich: Verwendet wird das, was funktioniert – und nicht nur das, was gerade hip ist. Wenn die Leute rund um Simmern noch Tageszeitung lesen, warum sollte man dieses Medium nicht nutzen?

In der dünn besiedelten Region muss ein Motorradhändler möglichst allen Kunden etwas bieten. Deshalb verlässt sich Dirk Schmaus nicht nur auf seine drei Vertragsmarken, sondern kauft aktiv Gebrauchtmaschinen aller Fabrikate an. Mit 20 Prozent Umsatzanteil ist das Gebrauchtgeschäft eine wichtige Stütze in seinem Betrieb. Beim Jurybesuch war der Bestand zwar schon so gut wie ausverkauft, aber interessante Maschinen wie eine Harley-Davidson V-Rod oder eine KTM Duke zeigen, dass Schmaus vor keiner Marke zurückschreckt.

Im Sommer lädt Dirk Schmaus die Kunden zu gemeinsamen Touren auf den traumhaft schönen Motorradstraßen im Hunsrück ein. Und im Winter können sie ihre Maschinen in Simmern einlagern. So ist für hohe Besucherfrequenz gesorgt. Doch Moto-Technik Schmaus beschränkt sein Geschäft nicht nur auf die Präsenzkunden. Ein wichtiger Absatzkanal ist der Ebay-Shop, über den in erster Linie Ersatzteile, aber auch Zubehör und Bekleidung verkauft werden.

KONTAKT

Moto-Technik Schmaus GmbH
Geschäftsführer: Dirk Schmaus
August-Horch-Straße 12
55469 Simmern
Telefon: 06761/13700
E-Mail: info@mts-schmaus.de
www.mts-schmaus.de

Das Wichtigste im Betrieb: das Personal

Wichtig ist dem Unternehmer Dirk Schmaus aber auch eine hohe Zufriedenheit und Loyalität seiner Mitarbeiter. „Das Personal ist das Wichtigste. Die Leute müssen brennen!", sagt er. Deshalb tut der Chef auch viel für die Motivation. In der Saison wird alle zwei Wochen gemeinsam gegrillt. Die Mitarbeiter dürfen auf Modellpräsentationen der Motorradhersteller reisen und außerdem Vorführmaschinen privat nutzen. Und damit sie stets über die Lage des Unternehmens im Bilde sind, gibt es jeden Morgen eine Teambesprechung. Um die hohe Belastung während der Saison ein wenig auszugleichen, bleibt das Geschäft ab Oktober montags geschlossen.

Im Verlauf des Jurybesuchs können die Vertreter von »bike und business« und der Sponsoren den 53-jährigen Schnellredner kaum unterbrechen, so sprudeln die Geschichten aus einem jahrzehntelangen Berufsleben

Das Angebot an Zubehör und Pflegemittel ist umfangreich, aber etwas „bunt". Zeit zum Aufräumen ist womöglich im Winter.

Bilder: Jan Rosenow/ Vogel Communications Group

Mit der Marke Kawasaki hat Dirk Schmaus die Rückgänge bei Suzuki auffangen können. Sein Kommentar: „Die sind genauso nett wie Suzuki, aber bei denen läuft's!"

Unternehmensgeschichte

1991:
Start als Einzelunternehmen Schmaus Motorrad

1993:
Gründung der Firma Moto-Technik Schmaus GmbH als Suzuki-Vertragshändler;

1995:
Umzug in größere Geschäftsräume, Unterzeichnung des BMW-Händlervertrags

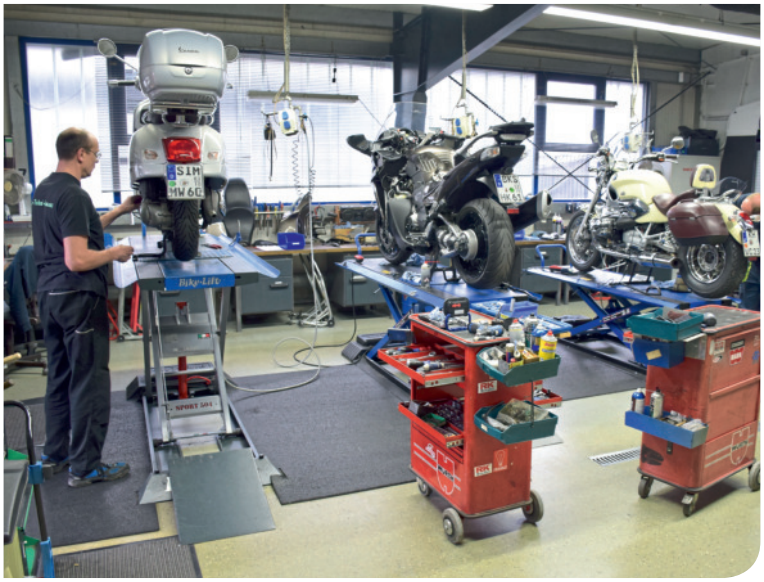
1995 bis 2008:
Rennsportkarriere mit vier Meistertiteln

2004:
Neubau des heutigen Geschäftsgebäudes, Vertrag mit Peugeot Scooters und TGB Quad

2015:
Unterzeichnung des Kawasaki-Händlervertrags

in der Zweiradbranche aus ihm heraus. Doch das Alphatier hat längst erkannt, dass man ein Unternehmen mit mittlerweile neun Mitarbeitern nicht mehr im Alleingang führen kann. Und so arbeitet er mit Anikki Weidenbach-Meister und Tom Koll zwei enthusiastische Nachwuchskräfte in die Unternehmensführung ein. Sein Ziel ist es, die Leitung in fünf bis zehn Jahren abzugeben.

Bis dahin soll Moto-Technik Schmaus noch ein wenig wachsen, „aber nicht um jeden Preis", wie der Inhaber betont. Bodenständigkeit war ihm stets wichtig. Mit der Top-Five-Platzierung kann Dirk Schmaus nun eine weitere Urkunde zu seiner umfangreichen Trophäensammlung hinzufügen.



In der Werkstatt wird hochqualifizierte Arbeit abgeliefert.

Bild: Stephan Maderner/VCG

Dirk Schmaus spielt – gemessen an der Zahl seiner Trophäen – eindeutig in der Champions League.