



2. Platz Junior Award

Das Leben ist eine Challenge

Mehrmarkenhändler Carlo Jesse sieht sich jeder Herausforderung gewachsen

„Mich beeindruckten Menschen, die wissen, was sie wollen.“ Carlo Jesse ist begeistert davon, wie hartnäckig seine angehende Automobilkauffrau sich um die Ausbildung bei Auto Jesse bemüht hat – und gibt damit auch viel über sich preis. Der junge Unternehmer strebt selbst nach hohen Zielen.

Dafür spricht seine internationale Ausbildung an Top-Universitäten in England und den Niederlanden. Dafür spricht auch sein ambitionierter beruflicher Werdegang. Nach der Ausbildung zum Kfz-Elektriker und Servicetechniker im väterlichen Betrieb schloss er eine kaufmännische Ausbildung in der Mercedes-Benz-Niederlassung Bremen an. Es folgte ein Trainee-programm zum Nachwuchsverkäufer in der Hamburger Mercedes-Benz-Niederlassung. 2001 war er mit 24 Jahren der jüngste Mercedes-Benz-Lkw-Neuwagenverkäufer einer Niederlassung in der Geschichte der Daimler AG. Schließlich gründete er noch während des Studiums in Rotterdam sein eigenes Autohaus in di-

rekter Nachbarschaft zum väterlichen Betrieb, weil er sich „nicht ins gemachte Nest setzen wollte“.

Nach hohen Zielen strebt Jesse auch im Sport. Er gehörte zwei Jahre der Basketball-Jugendnationalmannschaft an und trainiert heute täglich mindestens eine Stunde für sein Hobby Triathlon.

Jeder Herausforderung gewachsen

„Ich fühle mich jeder Herausforderung gewachsen“, bekennt Jesse. Doch trotz allem Tatendrang und der unverkennbaren Freude am Risiko handelt er nicht unüberlegt und waghalsig. Er nutzt seine Stärken, um sein Unternehmen solide und zukunftsfähig zu entwickeln.

Auto Jesse ist ein Mehrmarkenautohaus mit Werkstatt, die einen Peugeot-Servicevertrag hat sowie dem Bosch-Car-Service-Netz angehört. Das Unternehmen beschäftigt 14 Mitarbeiter, davon acht im Service. Bis vor Kurzem führten Vater und

Sohn ihre Betriebe eigenständig nebeneinander.

Das lag nicht nur daran, dass Senior Manfred Jesse mit ganzem Herzen ein Werkstattmann ist und Sohn Carlo eher der Vertriebsmensch. „Mein Vater hat sein Unternehmen extrem erfolgreich geführt“, erkennt Carlo Jesse die Leistung des Seniors an. Allerdings tat er das in-



Carlo Jesse: „Als freier Unternehmer muss man sich alles selbst erarbeiten.“



Das Mehrmarkenautohaus ist noch deutlich als Peugeot-Betrieb zu erkennen.



Die Fahrzeuge im Ausstellungsraum sind ausschließlich Inzahlungnahmen. Jesse kauft keine Fahrzeuge zu. Er hat ja durch die EGA genug im Angebot.



Um die Ausstellungsfläche zu vergrößern, kaufte Jesse vor zwei Jahren das gegenüberliegende Grundstück – und das Bistro gleich mit. Die Jesse-Kunden wissen das zu schätzen.



Die blitzsaubere Werkstatt führte bis vor einem Jahr sein Vater. Jetzt ist Carlo Jesse dort der Chef.

tuitiv, mit einem extremen persönlichen Einsatz und Dauerpräsenz im Unternehmen. Das hatte messbare Vorteile bei der Kundenorientierung, doch es führte auch zu Konfliktsituationen. Und es war nicht die Art von Management, die Carlo sich vorstellte.

Erste Alleingänge im Autohandel

Daher entschied er sich zunächst für einen unternehmerischen Alleingang. Er hatte während des Studiums in Rotterdam viele Unternehmensgründer kennengelernt und war beeindruckt von deren Erfolgsgeschichten. Sie lösten in ihm den Wunsch aus, selbst ein Unternehmen aufzubauen. In der Endphase seines Studiums startete er Mitte 2006 nach einer soliden Marktrecherche mit dem Autohaus Carlo Jesse. Sein Vater verkaufte bis dato rund 60 Fahrzeuge pro Jahr. Er selbst setzte bis zum Jahresende 100 Autos ab.

Carlo Jesse erledigte alle Aufgaben selbst, gönnte sich gerade mal eine Bürokräft und einen Fahrer, der auch die Autos zuließ. Schon nach wenigen Monaten war ihm klar, dass sein Geschäft drohte, bei 100 bis 150 Einheiten zu stagnieren, wenn er sich nicht besser organisierte. Auf der Suche nach einem Dienstleister, der ihm den Arbeitsalltag erleichtern würde, stieß er durch einen Artikel in »kfz-betrieb« auf die Einkaufsgenossenschaft Automobile (EGA).

Im ersten Halbjahr 2007 stellte er die Fahrzeugverwaltung auf EGA-Net um. Seither kann er mit nur einem EDV-System Fahrzeuge handeln, Bestände verwalten, Marketingaktionen planen und sein Unternehmen steuern.

Absatz in einem Jahr mehr als verdoppelt

Im zweiten Halbjahr kaufte er Ausstellungsfläche auf der gegenüberliegenden Straßenseite zu und das benachbarte Bistro gleich mit. Der Fahrzeughandel florierete weiter. 2007 steigerte Jesse den Absatz von 100 auf 233 Autos.



Angeregt durch den EGA-Erfahrungskreis überprüfte Jesse die internen Abläufe und legte sie schriftlich fest. Darauf aufbauend setzte er viele Tipps um, um seine Erträge zu maximieren. Dazu gehören beispielsweise zusätzliche Deckungsbeiträge aus Finanzierung und Versicherung und der Autogas-Nachrüstung.

2008 steigerte Jesse den Verkauf erneut von 233 auf 301 Fahrzeuge. Gleichzeitig senkte er die Standtage auf 42 im Durchschnitt.

Auf Wunsch des Vaters führt er seit diesem Jahr das Gesamtunternehmen alleine. Das erforderte erneut einen genauen Blick auf die betrieblichen Abläufe.



Serviceleiter Chris Vordieck berät die Kunden der freien Bosch-Werkstatt.

Carlo Jesse schrieb einen für alle Mitarbeiter verbindlichen Leitfadens. Er nennt ihn „Autohaus-Handbuch für verantwortungsvolle Mitarbeiter, zum Erhalt von zufriedenen Kunden und zur Sicherstellung einer erfolgreichen Zukunft“. Das eigenverantwortliche Handeln seines Teams ist für den jungen Unternehmer ein wesentlicher Punkt. Denn zwei seiner Lebensmaximen lauten, dass er nicht alles selbst machen und nicht immer präsent sein möchte im Unternehmen.

Um das verwirklichen zu können, braucht er Mitarbeiter, die in jeder Situation wissen, was zu tun ist. Als Lohn dafür erhalten sie einen Vertrauensvorschuss

von ihrem Chef und ein attraktives Provisionssystem.

Die nächsten Ziele schon im Blick

Die nächsten Ziele, die Jesse angeht, sind eine weitere Absatzsteigerung auf 400 Fahrzeuge durch gezielte Marketingaktionen. Übrigens: Jesse kann dank des EGA-Net 15.000 Autos anbieten, kauft selbst aber keine zu und hat maximal 30 im Bestand. Das sind ausschließlich Altwagen von Kunden. Grundsätzlich nimmt er alles in Zahlung – auch mal ein Boot, wenn's sein muss.

Jesse ist ein Zahlenmensch. Bei der EGA hat er gelernt, die Situation seines Unternehmens anhand weniger Kennzahlen schnell zu beurteilen. Dieses Wissen beschert ihm den traumhaften Umschlagfaktor 10. Andere Händler wären schon mit der Hälfte zufrieden. Sich mit etwas zu

begnügen, ist jedoch nicht Jesses Ding. Er denkt schon wieder über neue Projekte für 2010 nach. Dabei geht es jedoch keinesfalls um weitere



Siebenmal pro Jahr verteilt Jesse ein EGA-Prospekt in Ibbenbüren. Die Auflage liegt jeweils bei 15.000 Stück. Das brachte dem jungen Autohaus einen enormen Nachfrageschub.

Standorte. „Small is beautiful“ lautet seine Devise. Lieber will er von einem erfolgreichen Standort aus anderen Geschäftsideen eine solide Basis geben.

Jesse verkörpert eine neue Unternehmerngeneration: Bestens ausgebildet, mit internationaler Erfahrung, gut strukturiert, methodisch versiert und kreativ. Eine gelungene Work-Life-Balance ist ihm ebenso wichtig wie Zeit für strategische Überlegungen und der tägliche Sport. Den wöchentlichen Homeoffice-Tag nutzt er, um sich neuen Projekten zu widmen. Momen-

tan arbeitet er an einem Internet-Start-up, das im Frühjahr 2010 online geht.

„Was ich mache, mache ich richtig“, sagt Jesse von sich. Er hat keine Angst vor Hürden. Auch die Wirtschaftskrise könne man bewältigen, meint er. Das Leben ist für Carlo Jesse eine Challenge, die er annimmt – in jedem Bereich und immer mit einer passenden Lösung, wie es scheint.

Silvia Lulei

BETRIEBSKENNZAHLEN

Umsätze in Millionen Euro	2008	2007
Neuwagen	0,5	0,4
Gebrauchtwagen	1,1	0,7
Service + Teile	1,1	1,1
Gesamt	2,7	1,9
Marktanteil		
Lokaler Marktanteil	5 %	4 %
Ø Anteil der Marke	100 %	100 %
Verkauf		
Neuwagen in Stück	34	27
Gebrauchtwagen in Stück	267	206
Anteil Sondermodelle am Gesamtabsatz	4 %	5 %
Ø GW-Standtage	42	47
Dienstleistungen		
Anteil Finanzdienstleistung* an Neuwagen	84 %	76 %
Anteil Versicherung an Neuwagen	11 %	7 %
Anteil Finanzdienstleistung an Gebrauchtwagen	22 %	21 %
Anteil Versicherung an Gebrauchtwagen	15 %	8 %
*Finanzierung & Leasing		
Service		
Fahrzeugdurchläufe	3.450	3.350
Anzahl Servicekunden	2.150	2.290
Personal		
Insgesamt 8,75 Mitarbeiter, davon ein Neu-/Gebrauchtwagenverkäufer, fünf im Service, einer für Teile + Zubehör, ein technischer Auszubildender sowie zwei Teilzeitkräfte in der Fahrzeugdisposition und für sonstige Tätigkeiten		
Öffnungszeiten		
Montag bis Freitag	7:30 bis 18:00 Uhr	
Samstag	8:00 bis 12:00 Uhr	
Sonntag	(Schautag)	
Kontakt		
Autohaus Carlo Jesse		
Osnabrücker Straße 109		
49477 Ibbenbüren		
Geschäftsführung: Carlo Jesse		
Tel.: 05451/5 44 29 64		
Fax: 05451/4 98 23		
Internet: www.auto-jesse.de		
E-Mail: info@auto-jesse.de		