

Marktchancen erkennen

Mehrere Standbeine schaffen

Frank Sodermanns zeigt mit seinem Unternehmen exemplarisch, wie man es schafft, Marktlücken zu erkennen und den eigenen Betrieb klug zu diversifizieren.

„Mein Freund Frank Sodermanns ist ein gutes Beispiel dafür, was es heißt, unternehmerisch zu denken und zu handeln“, erzählte uns SDI-Partner Ralf Peschmann aus Wassenberg. Das wollten wir genauer wissen, und Ralf Peschmann und Frank Sodermanns erzählten uns von ihrer ungewöhnlichen Freundschaft – und Geschäftsbeziehung.

Erfahrungen machen und umdenken

Das Autohaus Sodermanns gibt es in Wassenberg schon seit mehr als zwanzig Jahren. Verkauft werden Fahrzeuge verschiedener Hersteller, und natürlich kommt auch die Beratung nicht zu kurz. Zu etwas Besonderem wurde es aber erst nach einem Autounfall, den Ralf Peschmann und Frank Sodermanns während eines Unfalls auf Mallorca hatten. In der Folge war Frank Sodermanns mehrere Monate lang auf einen Rollstuhl und Gehhilfen angewiesen – und lernte plötzlich, die Welt mit anderen Augen zu sehen. Plötzlich lernte er selbst die Einschränkungen kennen, mit denen Behinderte im Alltag zu kämpfen haben – und das betraf auch seinen direkten Geschäftsbereich, den Umgang mit Fahrzeugen. Umso erstaunter war er, als er hörte, dass ein junger Mann aus seinem Ort den Führerschein machte, obwohl er wegen einer Muskelerkrankung kein Lenkrad, keine Pedale und keine Handbediengeräte bedienen kann. Angesichts der eigenen Einschränkung im Rollstuhl fragte er sich unwillkürlich: Wie war das möglich?



Frank Sodermanns (links) mit Servicetechniker Artur Buchzik beim Umbau eines Fahrzeugs.

In Bewegung bringen

Frank Sodermanns machte sich schlau, lernte das System Space-Drive der Firma Paravan kennen – und war nach einem halben Jahr die erste offizielle Paravan-Vertretung für Nordrhein-Westfalen. Sukzessive arbeitete er daran, seinen Betrieb auf den Umbau von Fahrzeugen für Behinderte zu spezialisieren – und die Nachfrage war enorm. Die Konzentration auf das neue Geschäftsfeld führte mittlerweile dazu, dass das Autohaus seit zwei Jahren in neuen Räumlichkeiten auf 7000 qm mit über 1000 qm Ausstellungsfläche und eigenem Verkehrsübungsplatz residiert. Die

Kunden des Autohauses können hier alles ansehen, testen und ausprobieren. Der Betrieb hatte sich zum größten Mobilitätszentrum für bewegungseingeschränkte Menschen in NRW gemauert.

Sinnvoll diversifizieren

Am Beispiel Sodermanns können auch SDI-Partner lernen. Denn der Unternehmer hat vieles richtig gemacht – und damit ist nicht

nur das Erkennen der bloßen Marktchance gemeint. Abgesehen von der Orientierung auf eine spezielle Klientel punktet er auch durch seinem Rundum-sorglos-Service. Von der Bedarfsanalyse über die Bewegungsanalyse und Kräftermessung bis hin zum Umbau und Führerschein kommt bei Sodermanns alles aus einer Hand. Er gibt sogar eine Garantie, dass jeder mit einer funktionierenden Gliedmaße selbstständig Auto fahren kann. Gelingt das auf dem Sodermanns-Verkehrsübungsplatz nicht, bekommt der Kunde bis zu 250,- € für die Anfahrt als Aufwandsetschädigung. So viel Service kommt an: Kunden nehmen weite Anfahrten auf sich, um bei dem Autohaus zu kaufen. Tatsächlich sieht Sodermanns gute Beratung als eines der wichtigsten Bausteine für seinen Erfolg. Autoverkaufen alleine reicht im modernen Markt nicht mehr aus.

Gute Zusammenarbeit

Ein guter Unternehmer weiß überdies, seine Ressourcen zu nutzen. Mit Ralf Peschmann arbeitet Frank Sodermanns übrigens regelmäßig zusammen. Die Caranvankunden von Sodermann landen außerdem dessen Geschäftszeiten beim SDI-Partner, und auch Abschleppdienste leistet Peschmann für seinen Freund. So profitieren beiden.



Jeder Umbau ist eine neue Herausforderung