

# Eine pfiffige Geschäftsidee in die Tat umgesetzt

**Aalen-Ebnat.** Limousinen-Services mit Chauffeur werden von Geschäftsleuten gerne in Anspruch genommen. Erstaunliches geschieht jedoch, wenn auf Augenhöhe kommuniziert werden kann: Kunden von Limousine Service & Consulting werden von einem erfahrenen, Executive, dem Inhaber, in einer neuen Top-Limousine mit zeitgemäßem Understatement chauffiert. Nicht selten ergeben sich aus diesen Kontakten Consultingaufträge, im Sinne eines kostengünstigen BasicConsulting©, dem zweiten Standbein der Firmenneugründung von Dipl.-Kfm. Hans Molsner aus Aalen-Ebnat. WIRTSCHAFT REGIONAL sprach mit ihm.

## Herr Molsner, Sie bieten eine neue, aber doch bewährte Dienstleistung an. Worin liegt Ihre Alleinstellung?

Ich kenne keinen Anbieter, der Sie mit akademischer Ausbildung und langjähriger, auch internationaler Executive-Erfahrung betreut und fährt. Gerade auch auf längeren Fahrten ergeben sich, sofern vom Fahrgast gewünscht, Möglichkeiten zu Gesprächen fernab des häufigen „vier rote Buchstaben“ Niveaus. Reisen dieser Art tragen



Ob mit dem Automobil oder dem Flugzeug: Limousine Service & Consultant bringt ihre Passagiere sicher ans Ziel.

häufig zu frischem Denken für das eigene Unternehmen bei oder geben auch sonst Anregungen für neue Aktivitäten.

## Wie kommt Dipl.-Kfm. auf eine solche Geschäftsidee?

Während des Studiums war ich in Zürich für eine Firma auf diesem Gebiet tätig. Gefragt war gehobenes Niveau und Dreisprachigkeit. Ich habe dabei ein breites Spektrum hochinteressanter Kunden kennengelernt. Dies ging bis zum Chauffieren von Royals, Executives, Künstlern, nicht selten auch von VIP-Firmengästen. Diese sind auch heute meine Hauptzielgruppen. Unsere

Kunden schätzen Diskretion, qualifizierten Rat und Betreuung. Nach einer erfolgreichen Karriere in Handel und Industrie kam mir der Gedanke, diesem Kundenkreis noch wesentlich mehr bieten zu können, d. h. auf Wunsch auch die Beratung in wichtigen Geschäftsfeldern. So entstand die Idee für das Konzept BasicConsulting©. Meine Website zeigt die Schwerpunkte auf.

## Sie heben darin besonders auf Ihre große Erfahrung ab. Worin besteht diese?

1,6 Millionen Kilometer unfallfreie Fahrpraxis in Europa und auch in Nordamerika sprechen

für sich. Neben anderen Sicherheitstrainings habe ich 2004 am Wettbewerb Deutschlands bester Autofahrer teilgenommen und auf dem Lausitzring Platz 6/50 erreicht. Vor allem auch in den letzten Jahren kam berufsbedingt noch eine große Winterfahrpraxis hinzu. Erfahrungen, die meinen Kunden im Gespräch sowie bei Consulting Aufträgen zu Gute kommen, basieren auch auf einer erfolgreichen Karriere. Diese begann im Handel und wurde von mir in deutschen und internationalen Konzernen bis hin zum großen Mittelständler und eigentümergeführten Unternehmen fortgesetzt.

## Sind Dienstleistungen Ihrer Art nicht sehr teuer?

Gute Consulting-Ergebnisse sind stets eine lohnende Investition. Ausgeruht, auch während der Fahrt arbeitend oder telefonierend ankommen, dann erfolgreich verhandeln und auch nach einem guten Essen und Schluck zur Feier eines Abschlusses ohne Sorgen um den Führerschein wieder nach Hause chauffiert zu werden, das ist echter Mehrwert, der sich oft gar nicht hoch genug einschätzen läßt. Erstaunlich für einen Kaufmann ist jedoch auch, daß die Kostenersparnis für das Outsourcing dieser Dienstleistung kaum bewusst ist. Das beginnt häufig schon mit dem weitverbreiteten Unwissen über die echten kaufmännisch kalkulierten Kilometerkosten eines Pkw.

## Passt ein derartiges Auftreten in unsere Zeit?

Diese Frage ist fälschlicherweise von Neid- oder Prestigedenken, statt von Nutzenaspekten geprägt. Wir kommen dem jedoch mit dem größten Fahrzeug der Businessclass, das zeitgemäßes Understatement bei dennoch höchstem Komfort bietet, entgegen.

## KONTAKT



Dipl.-Kfm.  
Hans Molsner  
**Limousine Service & Consulting**  
Herbstgartenweg 35  
73432 Aalen-Ebnat  
Tel. (0 73 67) 921 544  
E-Mail: hmolsner@web.de  
www.ExecutiveDriver-Consultant.de



Hans Molsner

## Was bieten Sie Kunden sonst?

Ich kann aus einer langjährigen Business- und Lebenserfahrung schöpfen. Damit bin ich in der Lage ein breites Spektrum individueller Wünsche abzudecken und auf meine Kunden einzugehen. Dieses in der Breite auszuführen würde diesen Rahmen sprengen.