

Flensburger Start-Up will den Gebrauchtwagen-Kauf revolutionieren

Daniel Desler und Carsten Daus bieten die Möglichkeit, einen Gebrauchtwagen begutachten zu lassen, der weit entfernt steht.



📷 Marcus Dewanger

Carsten Daus (links) und Daniel Desler zeigen ihre Plattform checkmynext.de.

FLENSBURG | Ein gebrauchtes Auto in Stuttgart oder München zu kaufen, ist in Zeiten des Internets keine Seltenheit. Blöd nur, wenn man aus Flensburg die lange Fahrt in den Süden auf sich nimmt, und das angebotene Fahrzeuge dann einige Mängel aufweist. „Darauf hat man auf Dauer keine Lust“, sagt Daniel Desler. Der 33-Jährige ist Kfz-Meister und hat beim Autokauf nicht nur gute Erfahrungen gemacht.

Um solche Enttäuschungen zu vermeiden, gründete er gemeinsam mit seinem Partner Carsten Daus (31) die Checkmynext GmbH, die am Technologiezentrum der Wireg angesiedelt ist. Über [checkmynext.de](https://www.checkmynext.de) können Autofahrer einen Sachverständigen von vor Ort zu ihrem potentiellen neuen Wagen entsenden. Dieser prüft das Auto dann auf Herz und Nieren. „Wir sind

Ende 2019 nach Stuttgart geflogen und konnten die Dekra für uns als Partner gewinnen“, berichtet Daus, der in Freienwill die Werbeagentur Dauskonzept betreibt und die Webseite programmiert hat.

Mit der Dekra verfügt Checkmynext über Sachverständige an 600 Standorten in Deutschland.

Links von mobile.de oder Autoscout24 können direkt in die Plattform reinkopiert werden. Im Idealfall kümmert sich Checkmynext bei einem positiven Gutachten auch um Transfer, Zulassung und Finanzierung des gebrauchten Wagens.

Ein Dekra-Gutachten kostet derzeit 139 Euro plus 30 Euro Anfahrtspauschale. „Wenn man das Fahrzeug über uns finanziert, bekommt man das Gutachten umsonst“, so Daus. Bei der Fahrzeug-Zulassung arbeitet Checkmynext mit der Kroschke-Gruppe zusammen, bei der Finanzierung mit der Santander-Bank. Potentiellen Autokäufern will Checkmynext auf Augenhöhe begegnen, als der Kumpel, mit dem man einen Gebrauchtwagen gemeinsam unter die Lupe nimmt. „Wir wollen alle Serviceleistungen rund um den Autokauf anbieten“, erklärt Desler.

Hiervon würden auch regionale Händler profitieren.

Mit der AVC-Beteiligungs GmbH und der Lorenzen Beteiligungs GmbH konnten Investoren gewonnen werden. Während AVC vor allem Finanzinvestor ist, ist Lorenzen auch ein strategischer Partner. „Ich würde Start-Ups immer empfehlen, nicht nur Finanz-, sondern auch strategische Investoren zu haben. Der Austausch ist ganz wichtig“, so Daus. Er und Desler betonen, dass sie bereits Investitionssummen im sechsstelligen Bereich eingesammelt haben, sie jedoch weniger als 20 Prozent der Unternehmensanteile abgegeben haben. Beim Start-Up- und Ideenpreis Förde-Preneur wurde Checkmynext bereits ausgezeichnet.

„Wir planen auch an den französischen Markt zu gehen. Französische Händler kaufen Lkw-weise deutsche Autos“, so Daus. Bis es soweit ist, wollen er und Desler im Internet fleißig Werbung für ihr deutsches Produkt machen. „Wir müssen den Leuten bewusst machen, dass es uns gibt“, so Daus. Sein Geschäftspartner Desler ist derzeit sehr viel unterwegs. „Man baut sich gerade ein riesiges Netzwerk auf.“