

Jeder Auftrag so individuell wie der Kunde

Direktmarketing Kusche: Seit 20 Jahren erfolgreich im Paket- und Kuriergeschäft

Ihre ersten Rechnungen schrieben Nadja und Torsten Kusche noch auf der Schreibmaschine. Seitdem nahm ihre Firma eine ähnlich rasante Entwicklung wie das „Tasteninstrument“. Geahnt hatten die beiden Jungunternehmer das damals noch nicht. Der erste Kunde war ein Kohle- und Holzhändler in Beelitz auf dem flachen Land, erinnert sich Torsten Kusche, und wie er gemeinsam mit seiner Frau und dem Privat-Pkw die Lieferungen ausfuhr. Damals verfügten die beiden über ein kleines 20 Quadratmeter großes Büro in Potsdam-Bornstedt und



Bauten zusammen die Firma auf: Nadja und Torsten Kusche

eine Lagerhalle ähnlicher Größe. „Wir hatten ja keine finanziellen Möglichkeiten“, sagt Kusche.

Zwei Jahrzehnte ist es jetzt her, da die Kusches ihre ersten Lieferungen an den Kunden brachten. Sie akquirierten, chauffierten und expandierten. In ihrem eigenen 5000 Quadratmeter großen Logistikzentrum mit Bürogebäude, Lagerhalle und Fuhrpark im Kleinmachnower Gewerbegebiet TIW, in dem sie seit 2009 ansässig sind, feiern Kusches nun am 16. Mai ihr 20-jähriges Bestehen. Selbstverständlich ist das nicht.

Als Quereinsteiger einer Idee verfangen, bauten die beiden ihr Geschäft 1994 auf. Zunächst mit einzelnen Lieferungen, dann kamen nach und nach größere Kunden, Verlage hinzu, schließlich 2001 das Paket- und Kuriergeschäft, 2002 gründeten Nadja und Torsten Kusche eine GmbH. Mit den Aufträgen wuchs auch die Mitarbeiterzahl. Waren es zu diesem Zeitpunkt noch 35 festangestellte Mitarbeiter und etwa 250 Pauschalisten, zählen heute 80 feste Mitarbeiter und mehr als



Ein starkes Team: 80 feste Mitarbeiter und mehr als 500 Pauschalisten zählen heute zur Firma Direktmarketing Kusche in Kleinmachnow.

500 pauschale Kräfte zum Team. Und Nadja und Torsten Kusche wollen mehr. 2012 richteten sie eine erste Außenstelle in Mittenwalde ein, eine weitere Übernahme in Berlin steht zur Disposition. Gemeinsam mit anderen Partnern deckt die Firma Direktmarketing Kusche die Belieferung des gesamten Landes Brandenburg und Berlin ab. Etwa 2500 Einzelverteiler, ortsansässige Gebietsleiter, Fahrer und Kontrolleure sind im Kundenauftrag unterwegs. So individuell wie das Verteilungsgebiet eines Kunden werden auch die Preise

kalkuliert. Kurze Planungen, die Werbeziele der Kunden vor Augen und alle Arbeitsabläufe optimal aufeinander abzustimmen, das ist Kusches Ziel und Philosophie. Torsten Kusche ist überzeugt, dass die Branche allen Unkenrufen zum Trotz große Zukunftschancen und Potenziale hat, die er nutzen will. Die Sorge, das Internet könne das Geschäft ruinieren, hält er für unbegründet. Ganz im Gegenteil. Kusche nutzt heute die Chancen, die das Medium bietet. „Die Auftragsauslösung ist heute viel einfacher“, sagt er. Neben der

Möglichkeit der umfassenden Information ließen sich im Netz nicht nur schneller, sondern auch mehr Aufträge generieren. Zudem ist Kusche überzeugt, dass dank des Online-Marktes der Paketdienst weiter wachsen wird. Ein Risiko sei der Mindestlohn. Aber daran will der Direktmarketing-Experte in diesen Tagen nicht denken. Es soll gefeiert werden, und die Firma Kusche Direktmarketing kann sich nach 20 Jahren am Markt nicht nur sehen, sondern getrost auch feiern lassen.