

## **Eine GmbH wurde Genossenschaft**

*Die ATEV eG zählt 31 Mitglieder, die eine Autowerkstatt oder einen Auto-Teile-Handel betreiben. Sie haben ihren Sitz vor allem in Baden-Württemberg, Bayern und Rheinland-Pfalz.*

### **Aufnahme von neuen Mitgliedern ist viel einfacher**

Rund zwanzig Jahre war der Auto-Teile-Einkaufs-Verband ATEV mit Sitz in Waiblingen bereits am Markt, als 2006 die Weichen neu gestellt wurden: Aus der GmbH wurde eine Genossenschaft. Ihre Mitglieder sind selbstständige Groß- und Einzelhändler, teilweise mit eigenen Autowerkstätten. Christoph Ritzerfeld war 2002 als Geschäftsführer der GmbH nach Waiblingen gekommen. Sein Ziel war es, deutlich mehr Mitglieder für den Einkaufsverband zu gewinnen. „Dafür bildete die Genossenschaft die ideale Rechtsform. Die Aufnahme von neuen Mitgliedern ist bei einer Genossenschaft viel einfacher und unkomplizierter als bei einer GmbH“, betont Christoph Ritzerfeld.

Er hatte die Messlatte hoch gehängt: Zu den 28 Mitgliedern beim Rechtsformwechsel sollten in einigen Jahren mindestens fünfzehn bis zwanzig neue Mitglieder dazu kommen. Mitte 2008 wurde deshalb ein Mitarbeiter eingestellt, der ausschließlich dafür zuständig ist, weitere Groß- und Einzelhändler zu gewinnen und neu eingetretene Mitglieder am Anfang stärker zu betreuen. Mit 1.600 freien Teilehändlern, teilweise mit angegliederter Werkstatt, ist das Potenzial riesig, allerdings ist der Markt zu 85 bis 90 Prozent verteilt.

### **Klare Spielregeln in der Genossenschaft**

Klare Spielregeln sind für Christoph Ritzerfeld ein weiterer wichtiger Vorteil der Genossenschaft. „Der Auftrag des Unternehmens ist in der Satzung klar definiert. Daraus leiten sich Aufgaben, Rechte und Pflichten der Genossenschaft und ihrer Mitglieder ab.“ Für einen Einkaufsverbund, der nur dann günstige Konditionen erzielen kann, wenn sich die selbstständigen Händler klar zu ihrem Zentraleinkauf bekennen, ist Verbundtreue besonders wichtig. Das gemeinsame Grundverständnis ist deshalb in der Satzung verankert.

Aber auch für die Kooperation selbst sieht Christoph Ritzerfeld Vorteile: „Es geht nicht darum, unseren Gewinn zu maximieren, sondern die Belange der Mitglieder zu fördern. Das spiegelt sich in der Bilanz wider, was vor der Umwandlung in eine Genossenschaft bei Finanzierungsanfragen zu Problemen geführt hatte“, berichtet das Vorstandsmitglied. „Genossenschaften hingegen werden mit anderen Augen betrachtet, was sich vorteilhaft für uns alle auswirkt.“

### **„Rundum-Sorglos-Paket“ für die Mitglieder**

Die Genossenschaft finanziert sich über eine monatliche Aufwandsentschädigung in Höhe von 300 Euro je Mitglied. Haupteinnahmequelle ist aber das Delkredere, die Übernahme einer Zahlungsgarantie für die Zahlungsverpflichtungen der Mitglieder gegenüber den rund 120 Zulieferern. Für die Abdeckung des Ausfallrisikos erhält die ATEV von den Lieferanten eine Provision, die Mitglieder profitieren durch verlängerte Zahlungsziele bei vollem Skontoabzug und unterliegen weder Bonitätsprüfungen noch Einkaufslimits.

Weitere Dienstleistungen, die die ATEV anbietet, sind: Unterstützung bei der Werbemittelproduktion und beim Ladenbau, Unternehmensberatung von der Standortanalyse; bis zum Betriebsvergleich, ein Versicherungsservice, Schulungen und Infoveranstaltungen sowie Warengruppenanalysen.

Außerdem können die Mitglieder das Werkstattkonzept „Auto-Crew“ nutzen, für das die ATEV einen günstigen Rahmenvertrag abgeschlossen hat. Die wichtigsten Bestandteile bilden ein EDV-Diagnosesystem, die Mobilitätsgarantie und eine telefonische Hotline für technische Fragen. „Den Service eines Werkstattkonzeptes nimmt heutzutage fast jede Werkstatt in Anspruch“, erläutert Christoph Ritzerfeld. „Das liegt daran, dass die Fahrzeuge technisch immer weiter aufgerüstet werden, sodass Störungen häufig nur mit Hilfe eines Diagnosesystems geklärt werden können. Das EDV-System hilft bei der Identifizierung von Ersatzteilen und gibt Arbeitswerte für Reparaturen vor, die die Erstellung von Kostenvoranschlag und Kundenrechnung vereinfachen.“

Die Marktaussichten für seine Mitglieder schätzt Christoph Ritzerfeld positiv ein: „Die Umsätze wachsen, obwohl die Preise für Autoteile und Zubehör in den vergangenen Jahren gesunken sind. Das Umsatzwachstum basiert auf wachsender Kundennachfrage, die Autos werden besser gepflegt und länger gefahren.“