

Mehr bieten, aber auch mehr verlangen dürfen

GmbH wird Genossenschaft: ATEV eG in Waiblingen gegründet – Von Britta Klein

Seit rund zwanzig Jahren ist der Auto-Teile-Einkaufs-Verband ATEV mit Sitz in Waiblingen bereits am Markt. Als jüngste Einkaufs Genossenschaft in Württemberg bietet der Verband seine Dienstleistungen allerdings erst seit wenigen Monaten an: Aus der GmbH wurde eine Genossenschaft, die 28 selbstständige Mitglieder – Groß- und Einzelhändler, teilweise mit Autowerkstätten – zählt.

Den Wechsel der Unternehmensform hatte der geschäftsführende Vorstand Christoph Ritzerfeld schon länger im Visier. 2002 kam er als Geschäftsführer der GmbH nach Waiblingen. Die Vorteile, die eine Einkaufs Genossenschaft ihren Mitgliedern bietet, kennt er aus eigener Erfahrung: Der gebürtige Aachener, der seit rund fünf Jahren im Raum Stuttgart lebt, war unter anderem bei Vedes, einer der größten europäischen Fachhandelsorganisationen für Spiel und Freizeitartikel, beschäftigt. Auch die Seite des Fachhändlers ist ihm vertraut: 1982 machte er sich als Facheinzelhändler für Spiel und Sportartikel selbstständig und im Auftrag der Vedes leitete er vor einigen Jahren übergangsweise das Traditions Haus Spielwaren Kurtz am Stuttgarter Marktplatz.

Ausgefeilte Logistik

In der Autoteile-Branche gelten allerdings besondere Gesetze, auch das weiß Christoph Ritzerfeld aus eigener Erfahrung im Autoteile-Handel. Die wenigsten Werkstätten besitzen überhaupt noch ein eigenes Lager, der so genannte „Nachsprung“ – die Lieferung über Nacht – und bis zu drei Liefertouren täglich machen die Lagerhaltung weder nötig noch wirtschaftlich sinnvoll.

„Die Logistik im Autoteile-Handel ist extrem ausgefeilt. Das hat vor allem Auswirkung auf die Gestaltung der Lieferverträge und die Rechnungsabwicklung“, erklärt Christoph Ritzerfeld und spricht damit die beiden zentralen Dienstleistun-

gen des Einkaufsverbandes an: Zentraleinkauf und Zentralregulierung.

Die 28 Mitglieder der Genossenschaft sind selbstständige Groß- und Einzelhändler, teilweise mit eigenen Autowerkstätten. „Dem gegenüber stehen wenige Großhändler, die wir als „Super-Grossisten“ bezeichnen. Sie liefern sich zurzeit einen harten Verdrängungswettbewerb“, so Christoph Ritzerfeld. „Die Einkaufspreise sind momentan günstig. Das könnte sich aber schnell ändern, wenn sich die Zahl der Anbieter infolge des Konkurrenzkampfes verringern sollte.“

Einstieg ist der Zentraleinkauf

Christoph Ritzerfeld trat vor fünf Jahren mit dem Ziel an, seinen Mitgliedern ein „Rundum-Sorglos-Paket“ anbieten zu



Christoph Ritzerfeld, geschäftsführender Vorstand der neu gegründeten ATEV eG hat ehrgeizige Pläne: Die Zahl der Mitglieder soll in den nächsten drei bis vier Jahren möglichst verdoppelt werden. Foto Britta Klein

können. „Der Einstieg ist natürlich der gemeinsame Wareneinkauf“, unterstreicht er. „Um konkurrenzfähig zu bleiben, muss man allerdings mehr bieten, aber auch mehr von den Mitgliedern verlangen dürfen.“

Der Übergang in die Unternehmensform der Genossenschaft war für ihn deshalb die logische Konsequenz aus den strategischen und strukturellen Veränderungen, die in den vergangenen fünf Jahren herbeigeführt wurden. Unter anderem hat Christoph Ritzerfeld im Zuge der Umstrukturierung auch das bis dato geführte Lager der ATEV abgeschafft.

Den Hauptvorteil der Genossenschaft beschreibt Christoph Ritzerfeld so: „Der Auftrag des Unternehmens ist in der Satzung klar definiert. Daraus leiten sich verbindliche 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 auch klar zu ihrem Zentraleinkauf bekennen, ist Verbundtreue besonders wichtig. Das gemeinsame Grundverständnis ist deshalb in der Satzung verankert.

Vorteil: Genossenschaften werden mit anderen Augen betrachtet

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



Die ATEV eG zählt zurzeit 28 Mitglieder, die eine Autowerkstatt oder einen Auto-Teile-Handel betreiben. Sie sind in Baden-Württemberg, Bayern und Rheinland-Pfalz vertreten. Die Genossenschaft ist nun so aufgestellt, dass bundesweit neue Mitglieder zur Verstärkung des Einkaufsverbunds gesucht werden können. Foto ATEV

Die Genossenschaft finanziert sich über eine monatliche Aufwandsentschädigung in Höhe von 160 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. Die Abwicklung von Delkredere und Zentralregulierung hat eine Factoring-Bank im Auftrag der ATEV übernommen.

Alle Leistungen sind kostenlos

Grundsätzlich können die Mitglieder die Leistungen kostenlos in Anspruch nehmen, sofern keine externen Firmen beauftragt werden. 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 28 Mitglieder das Werkstattkonzept „Auto-Crew“ nutzen, für das die ATEV einen günstigen Rahmenvertrag abgeschlossen hat. Die wichtigsten Bestandteile eines Werkstattkonzeptes sind 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 mithilfe 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.“

Kundenbindung mit der ATEV-Card

Und auch ein Programm zur Endkundenbindung hat die ATEV im Angebot. Die ATEV-Card, an der verschiedene große Handelspartner wie zum Beispiel auch Euronics und Photo Porst beteiligt sind, ist eine Kreditkarte mit einem Kreditrahmen bis 2.600 Euro. Autobesitzer, die die ATEV-Card zum Bezahlen der Rechnung für eine Reparatur oder für Zubehör einsetzen, können den Rechnungsbetrag dann in Raten abbezahlen. Die Kreditkarte gewährt den Kunden große finanzielle Flexibilität: Über 72 Monate kann der Kredit zurückgezahlt werden, nur 25 Euro im Monat werden mindestens fällig.

„Natürlich kann die ATEV-Card mit individuellen Zusatzleistungen erweitert werden“, so Christoph Ritzerfeld. „Das entscheidet der Händler oder die Werkstatt in Eigenregie: Einige Werkstätten bieten zusätzlich Serviceleistungen wie einen kostenlosen Reifenwechsel an, am häufigsten gibt es eine Rückvergütung auf den Jahresumsatz zwischen 1 und 3 Prozent, die die Kunden am Jahresanfang erhalten.“

Neue Mitglieder gesucht

Die strategische Grundausrichtung der ATEV beschreibt Christoph Ritzerfeld so: „Ziel ist es, unsere Strukturen schlank und effizient zu halten. Wir halten nur wenige Dienstleistungen selbst vor, die meisten Leistungen kaufen wir zu oder wir vermitteln sie direkt an unsere Mitglieder.“ Nicht mehr als vier feste Mitarbeiter wickeln den gesamten Geschäftsbetrieb der ATEV-Gruppe ab. „Wir wollen die Fixkosten unseres Verbandes nicht in die Höhe treiben“, erklärt Christoph Ritzerfeld dazu.

Einer der vier Mitarbeiter ist ausschließlich dafür zuständig, neue Mitglieder anzuwerben, beziehungsweise neu eingetretene am Anfang stärker zu betreuen.

Auch deshalb ist die Genossenschaft die ideale Rechtsform für den Einkaufsverband. Die Aufnahme von neuen Mitgliedern ist für eine Genossenschaft viel einfacher und unkomplizierter als bei der GmbH. Christoph Ritzerfeld hat die Messlatte hoch gehängt: „In drei bis vier Jahren möchten wir mindestens fünfzehn bis zwanzig neue Mitglieder haben.“ Mit 1.600 freien Händlern und Werkstätten ist das Potenzial riesig, allerdings ist der Markt bereits zu 85 bis 90 Prozent verteilt.

Eines ist Christoph Ritzerfeld bei der Suche nach neuen Mitgliedern besonders wichtig: „Wir legen großen Wert darauf, dass die Gruppe homogen ist. Die Anforderungen unserer Mitglieder sind ziemlich ähnlich, der Umsatz liegt zwischen 1 Mio. und 5 Mio. Euro, die Unternehmen beschäftigen zwischen zwei und fünfzehn Mitarbeiter. Wir suchen deshalb bundesweit gezielt nach Mitgliedern, die eine ähnliche Struktur haben. Unternehmen, deren Bedürfnisse und Erwartungen auf Grund der Größe oder Organisationsstruktur zu stark voneinander abweichen, lassen sich nicht sinnvoll unter einem Dach integrieren“, meint Christoph Ritzerfeld.

Mehr Verbindlichkeit im Zentraleinkauf

Für die Mitglieder des Auto-Teile-Einkaufs-Verbandes strebt Christoph Ritzerfeld eine weitere Verbesserung des Leistungsangebotes an. „Geplant ist, die Vermarktung von Eigenmarkenprodukten zu forcieren und das Sortiment durch attraktive Sonderaktionen mit entsprechender Werbeunterstützung zu verbessern.“

Zwar entscheidet schon jetzt ein Werbeausschuss über den Bedarf von Saison- oder Aktionsware, die Mitglieder sind aber mit ihrer Bestellung bei den Vertragslieferanten nicht an ein bestimmtes Sortiment oder an einzelne Produkte gebunden. „Hier brauchen wir noch mehr Verbindlichkeit, auch gegenüber der Lieferanten“, glaubt Christoph Ritzerfeld. „Wenn der Bedarf beim Lieferanten nicht in der kalkulierten Höhe abgenommen wird, verschlechtern sich natürlich automatisch die Konditionen für die nächste Aktion.“ Um einen Anreiz für ein gemeinsames Kernsortiment zu schaffen, soll die Bonus-Rückvergütung, die bislang rein vom Umsatzvolumen abhängt, ab dem kommenden Geschäftsjahr 2008 erst dann ausgeschüttet werden, wenn mindestens 80 Prozent des Umsatzes tatsächlich mit den Vertragslieferanten der ATEV getätigt wurden.

Nachfrage nach Autoteilen steigt weiter

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

Wachsende Konkurrenz droht allerdings vonseiten der Autohersteller, die den Autoteile-Handel als lukrativen Zweitmarkt für sich entdeckt haben. „Und die kämpfen zum Teil mit unfairen Mitteln“, kritisiert Christoph Ritzerfeld. „Die Originalteile werden als erste Wahl angepriesen, die Produkte der freien Anbieter sind angeblich nur zweite Wahl, was nicht zutrifft, da diese Artikel von den gleichen Lieferanten kommen, die auch bei den Autoherstellern ans Band liefern, also in Sicherheit und Qualität gleich einzustufen sind.“