

Genossenschaftliche Atev-Gruppe strebt Expansion an



Werner Fischer, geschäftsführender Vorstand der Atev eG, will auf dem Wachstumspfad weitergehen.

Der geschäftsführende Vorstand Werner Fischer will den genossenschaftlich organisierten Einkaufsverband von Autoteilen, die Atev eG, mit Sitz in Ludwigsburg in den nächsten Jahren konsequent ausbauen. Autoteile in Erstausrüsterqualität, Zubehör von der Anhängerkupplung bis zum Reinigungsmittel, Reifen und Räder sowie Zweiradteile und Zweiradzubehör – wer Ersatzteile für seinen fahrbaren Untersatz braucht, der ist bei der Atev richtig. Dem genossenschaftlich organisierten Einkaufsverband, der 1986 in Fellbach gegründet wurde, gehören heute 50 mittelständische Partner und freie Händler in Deutschland und Österreich an. Sie beliefern in erster Linie Werkstätten sowie Endkunden.

„Die Atev ist eine sehr gesunde Kooperation, die bei Lieferanten und Kunden ein starkes Rückgrat hat“, sagt Werner Fischer. Der 54 Jahre alte Branchenfachmann ist seit Oktober des vergangenen Jahres als geschäftsführender Vorstand für den Einkaufsverband tätig. Zuvor war er bereits fünf Jahre für die Akquise von Neukunden, die Betreuung der Mitglieder und das Marketing für Endverbraucher und Werkstätten verantwortlich.

Keine Preisbindung

Gemeinschaftlich organisierter Einkauf bei Herstellern und qualitativ interessanten Originalausrüstungslieferanten, gleichartige Einkaufsbedingungen für die angeschlossenen Händler, zuverlässige Belieferung der Mitglieder und Unterstützung bei Marketing, Fakturierung und Vertrieb der Autoteile – das sind laut Fischer wesentliche Vorteile der Atev. Und vor allem: „Unsere Mitglieder unterliegen keiner Preisbindung“, hebt der geschäftsführende Vorstand hervor. Sämtliche Verhandlungen über Preise und Lieferkonditionen werden von der Atev geführt. Die Abrechnung erfolgt über die Fakturierungsbank „Aktivbank“. Damit können sich die Mitglieder auf ein bewährtes und sicheres Zahlungssystem verlassen, „das in der Branche anerkannt ist“, betont Fischer.

Ehrgeizige Ziele

Mit der neuen Aufgabe als geschäftsführender Vorstand hat sich Werner Fischer ehrgeizige Ziele für die Atev gesetzt: „Wir werden deutlich mehr Präsenz im Markt zeigen“, gibt er die Richtung vor. Das Einkaufsvolumen werde bis Ende 2014 von aktuell 35 auf 50 bis 55 Millionen Euro anwachsen. Im gleichen Zeitraum soll die Zahl der Mitglieder auf 90 gesteigert werden, davon mindestens ein Dutzend in Österreich, dem bisher einzigen Auslandsengagement der Genossenschaft. „Wir verschließen uns aber auch nicht neuen Mitgliedern aus anderen Ländern“, macht der Vorstand deutlich. Was Fischer Mut macht,

diese Zielmarken auch zu erreichen: Bereits seit fünf Jahren ist Fischer für die Akquise von Neukunden, die Betreuung der Mitglieder und das Marketing für Endverbraucher und Werkstätten zuständig. Allein 2012 ist der Einkaufsverband zweistellig gewachsen. Atev habe von der guten Konjunktur in Deutschland profitieren können. Der Verband habe in dieser Zeit aber auch zehn neue Mitglieder gewonnen. Das sei nicht zuletzt ein Ergebnis der persönlichen Ansprache und der „gerechten Abwicklung der Geschäfte“, wie sie den Einkaufsverband von jeher auszeichneten, betont Fischer. Diese Bestandteile der genossenschaftlichen Idee will er in der Atev künftig noch weiter stärken: „Ich sehe mich als Ansprechpartner für alle Belange der Mitglieder.“ Fischer ist sich sicher, dass Bonusausschüttungen auf den Umsatz, Jahresausschüttungen auf die Einlage und die Auszahlung von Jahresüberschüssen weitere Autoteilehändler von einer Mitgliedschaft überzeugen werden.

Schlanke Struktur

Bei ihrem Expansionswillen komme der Atev, in deren Zentrale in Ludwigsburg fünf Mitarbeiter beschäftigt sind, ihre „schlanke Struktur“ zu Gute. Fischer selbst kümmert sich in seiner Position weiter um die Akquise der Mitglieder und führt die Gespräche mit Lieferanten, will künftig aber auch den Außendienst personell stärken. Die Mitglieder können auf seine Unterstützung bei Messen ebenso zählen wie bei der Sortimentsgestaltung und der Werbung. „Auch die Lieferanten binden wir stark in unser Werbekonzept ein“, betont er.

Service-Modul für Werkstätten

Werkstätten, die sich über die Atev mit Autoteilen versorgen, bietet der Einkaufsverband sein Service-Modul „Der Autoexperte“ an, das sie direkt mit den Marken-Werkstätten vergleichbar macht. „Der Werkstattmeister erhält dadurch ein Instrument der Kostenkalkulation, und auch der Endkunde bekommt Kostensicherheit“, hebt Fischer hervor. Sogar die Mobilitätsgarantie sei inklusive. Und auf sein Auto warten müsse auch niemand. Über „Atevis“, das Bestellsystem der Atev-Gruppe, können die Händler schnell überprüfen, ob Teile bei den Herstellern oder am eigenen Lager verfügbar sind.

Atev ist ein genossenschaftlich organisierter Einkaufsverband von mittelständischen Autoteile-Händlern. Der Verband mit Sitz in Ludwigsburg wurde 1986 von sechs Händlern in Fellbach gegründet. Heute gehören ihm 50 Partner in ganz Deutschland und Österreich an. Das Einkaufsvolumen lag 2012 bei 35 Mio. Euro.