

Gemeinsam sind die Mitglieder von ATP einer der größten Teilehändler des Landes. Davon profitieren nicht zuletzt die belieferten Kfz-Betriebe.

Von Philipp Hayder

Regionale Wurzeln, nationale Macht

Von den Bosch-Großhändlern über KSM zu Trost, von Autopart über Derendinger zur Swiss Automotive AG: Seit Jahren wird der österreichische Teilehandel von Konzentrationsprozessen und Internationalisierung geprägt. Stehen kleinere Anbieter am Abstellgleis einer nicht aufzuhaltenden wirtschaftlichen Entwicklung?

Wenn sie allein agieren, vielleicht. Gemeinsam können regional verwurzelte Unternehmen aber sehr viel bewegen. Das beweist die Entwicklung der Teilehandelsgenossenschaft ATP: Vor 23 Jahren gegründet und zwischendurch von manchen totgesagt, umfasst sie nunmehr 20 Mitglieder mit 32 Niederlassungen. Bei der heurigen Jahrestagung, die Mitte Juni in Neuhofen an der Ybbs stattfand, konnte Vorstand Erwin Leitner von einer ausgesprochen positiven Entwicklung berichten: Seit Jahresbeginn ist der Umsatz ab dem Genossenschaftslager, der 2009 um 9,2 Prozent verbessert worden war, um weitere 17 Prozent gewachsen. Der Abruf an Spitzentagen stieg von 1.700 auf 3.800 Lieferpositionen. „Dennoch liegt die Fehlerquote bei konstant niedrigen 0,1 Prozent“, lobt Leitner das 6 Büro- und 12 Lagermitarbeiter zählende Team der Amstettner Zentrale.

„Dienstleister für die Mitglieder“

Der Gruppenumsatz von zuletzt 78 Millionen Euro macht die Mitglieds-genossenschaft der Group Auto Union – mit deutlichem Abstand zu Birner und beinahe gleichauf mit Stahlgruber – zu einem der dominierenden Spieler am heimischen Markt. Das wissen neu hinzukommende Betriebe wie der Nutzfahrzeugeilehändler Matik zu schätzen. Andererseits sind in den vergangenen Monaten einige kleinere Mitglieder ausgeschieden, was Leitner aber nicht beunruhigt: „Derartige Wirtschaftlichkeitsrechnungen muss jeder für sich selbst anstellen.“

Theoretisch sehen Leitner und sein Vorstandskollege Roland Dworak ein Potenzial von bis zu 100 Genossenschäftlern. „Unser Ziel ist es, als Dienstleister für die Mitglieder da zu sein“, unterstreichen die beiden Branchenprofis. Gleichzeitig wissen sie um ihre gebündelte Einkaufsmacht, die sich im traditionell hochkarätigen Besuch der Jahrestagung niederschlägt.

Positive Marktaussichten

Nationale und internationale Entscheidungsträger nützen die Chance, in Neuhofen binnen zwei Tagen eine Vielzahl an Geschäftspartnern zu konzentrierten Verhandlungen zu treffen. Zum Rahmenprogramm zählt, heuer begleitet von einem Vortrag von Strategieberater Mag. Wolfgang Lusak, die Wahl der „Lieferanten des Jahres“: Diesmal ging die Auszeichnung an den Pflugeprodukte- und Zubehörlieferanten Sonax, die Plätze zwei und drei belegten Osram sowie Knecht Filter.

Die Industrievertreter wissen es zu schätzen, dass ihnen mit ATP eine ebenso professionelle wie schlanke Organisation gegenübersteht. „Größere Unternehmen sind dagegen oft sehr stark mit sich selbst beschäftigt“, betont Leitner die Vorteile der regional verankerten Gesellschafterstruktur. Die Zukunft des freien Teilehandels schätzt er ebenso wie Dworak und die meisten Industrievertreter außerordentlich positiv ein: Der kontinuierlich alternde Fahrzeugbestand sorgt dafür, dass frei gehandelte Teile mit attraktiven Preisen und zuverlässiger Logistik immer stärker nachgefragt werden. ●



Ausgezeichnete Lieferanten: Roland Dworak (l.) und Erwin Leitner (r.) mit den Entscheidungsträgern von Sonax, Osram und Knecht Filter

