



Der Außendienst samt Kundenbetreuung und Akquirierung wird von einem Vertreter sowie von Chefin und Chef erledigt.

Als entscheidenden Faktor für den Siegeszug betrachtet Herrmann, der sich seit 1999 ganz auf das Teilegeschäft konzentriert, das hohe Maß von fachlichen Kenntnissen, die nicht nur er persönlich in das Geschäft eingebracht hat, sondern für das er auch bei sämtlichen Mitarbeitern sorgt. Als Beschäftigte kommen nur ausgebildete Kfz-Techniker infrage, die nach einer Neuaufnahme zu-

nächst im Lager nach allen Regeln der Kunst eingeschult und erst dann als Verkäufer eingesetzt werden.

## Eine Erfolgsstory

Manfred und Martina Herrmann sind vor 10 Jahren in den Teilehandel eingestiegen. Mit der Orientierung, den Gesamtbedarf der Kunden abzudecken, ist es ihnen gelungen, eine Erfolgsstory in der dicht besetzten Branche hinzulegen.

**M**anfred Herrmann (Jahrgang 1960) hat sich 1985 mit einer Kfz-Werkstätte und als Autohändler selbstständig gemacht. Er befasste sich am Standort Wien-Leopoldau auch mit der Altautoverwertung und bot vorübergehend Gebrauchtteile an. Was ihn in seiner eigenen Praxis störte, war die Tatsache, dass er damals von keinem Teilelieferanten ein Full Service erhalten konnte. So entschloss er sich schließlich gemeinsam mit seiner Frau, die vorher im Bereich der Sozialversicherung gearbeitet hatte, selbst auf dem Sektor aktiv zu werden.

### Fachliche Kenntnisse entscheidend

In Gerasdorf bei Wien wurden auf der grünen Wiese das Stammhaus von MH-Autoteile errichtet und die Tätigkeit des Unternehmens 1997 aufgenommen. Zunächst war Martina Herrmann, von ihrem Mann auf die neue Tätigkeit eingeschult, mit einem Mitarbeiter die tragende Kraft. Bis zum zehnjährigen Jubiläum im heurigen Jahr ist die Zahl der Mitarbeiter auf 13 angewachsen. Mittlerweile sind sechs Lieferfahrzeuge im Einsatz.



Manfred und Martina Herrmann (ganz oben) und im Kreis ihres Erfolgsteams

Freundlichkeit als Trumpf im Direktverkauf

### 353.000 preisgewartete Artikel

Der praktischen Erfahrung des Teilehändlers als Kfz-Techniker entsprungen ist das Feature „Überlieferung“: Wenn unklar ist, welche Version eines Teiles für ein bestimmtes Fahrzeug benötigt wird, werden zwei oder mehr Varianten ohne Mehrkosten für die Kunden geliefert. Allerdings appelliert Herrmann, die nicht benötigten Teile in möglichst unbeschädigten Verpackungen zurückzugeben.

Wesentliche Schritte für die Optimierung von Geschäft und Angebot waren laut Martina Herrmann, die für den kaufmännischen Part verantwortlich ist, der Beitritt zur Einkaufsgenossenschaft der Autoteile Partner (ATP) im Jahr 2004. Ferner wurde durch diese Kooperation die Eröff-



nung eines Onlineshops, der sich steigender Beliebtheit erfreut, im Jahr 2005 möglich. „Viel Arbeit“ verursacht laut Herrmann die Pflege der 353.000 preisgewarteten Artikel, die für die MH-Autoteile-Kunden online einschubar sind. Nach dem Ausbau des Stammhauses im Vorjahr steht die Eröffnung einer Filiale im Süden von Wien auf dem Programm. ● (LHO)