



Für Mag. Christoph Mader zählt langfristige Partnerschaft zum Erfolgskonzept



Martina Herrmann, erfolgreiche Stützpunktpartnerin von Autover in Gerasdorf bei Wien

Das Glasreparaturgeschäft leidet überproportional unter dem fehlenden Winter. Daher rücken Partnerkonzepte immer mehr in den Vordergrund, um langfristig den Erfolg zu sichern.

## „Zufrieden mit dem Rundumpaket“

Letzte Ausgabe brachten wir ein Porträt des Unternehmer-Ehepaares Manfred und Martina Herrmann, seit 10 Jahren in Gerasdorf bei Wien im freien Teilehandel erfolgreich unterwegs. Die Resonanz war groß im Leserkreis der AUTO & Wirtschaft und so kam es, dass Saint-Gobain Autover uns erzählt, dass seit Firmen-gründung 1997 mit dem Unternehmen MH Autoteile eine gedeihliche Zusammenarbeit besteht.

Das ATP-Mitglied fungiert für die Autover-Glasvertriebsorganisation als Stützpunkthändler in der Region und bedient den Ersatzglasmarkt nach besten Kräften. Mag. Christoph Mader, Geschäftsführer von Saint-Gobain in Österreich und Ungarn, trägt mit einer Lageraufstockung dazu bei, die Schlagkraft weiter zu erhöhen. „Wir sind mit dem Rundumpaket zufrieden“, lobt auch prompt Martina Herrmann, auch wenn der nicht vorhanden gewesene Winter seine Spuren im Absatzbild der Teilehandelsfirma hinterlassen hat. Damit ist

sie allerdings in diesem Metier nicht allein und rechnet über die Zeit gesehen wieder mit einem Einpendeln des Autoglasgeschäftes. „Der nächste Winter kommt bestimmt und dann in doppelter Stärke“, macht sich Herrmann jetzt schon Mut. „In absatzschwächeren Zeiten“, ergänzt Mader, „bietet eine starke Gemeinschaft Rückhalt.“ Herrmann nickt und verweist auf die

Kombination von Geben und Nehmen: „Eine funktionierende Lieferantenbeziehung zeigt sich erst dann, wenn der Markt eine Delle hat. Mit Saint-Gobain funktioniert sie sehr gut.“

Warum wir das schreiben?

Es ist nicht selbstverständlich, dass in absatzschwächeren Perioden die Lieferantenbeziehung so vertrauensvoll abläuft wie z. B. bei den Herrmanns. Sicher gibt es zahlreiche andere Beispiele, die auf derselben Ebene ablaufen. Wir haben uns diese

Geschichte herausgegriffen, weil in der Recherche spürbar war, dass dahinter von beiden Seiten die Lust am Geschäftserfolg steht und nicht das Wehklagen. Das hat übrigens viel mit den Menschen zu tun, wie sie kooperieren! • (LUS)

## AS-Mercator: Einbau leicht gemacht

Saint-Gobain Autover hat in gut 20 Jahren ihre Softwarelösungen im Autoglasmarkt entwickelt, um den immer höheren Anforderungen im Markt jederzeit gerecht zu werden.

AS-Mercator, so der Name des aktuell verfügbaren Tools, erfüllt alle Anforderungen einer modernen Autoglaserei an ein durch elektronisches Datenmanagement gestütztes Warenwirtschaftssystem. Erste Installationen in Österreich erfolgen in Kürze. Herausragend ist die in Deutschland bereits funktionierende Onlineprüfung der Aufträge durch das Schadenmanagement und die vereinfachte Weitergabe an Versicherungen. Ziel ist es diese Funktion auch in Österreich zu implementieren.

