



Mit viel Einsatz ist Martina Herrmann gemeinsam mit ihrem Ehemann Manfred im Familienbetrieb MH-Autoteile in Gerasdorf bei Wien tätig. Einen besonderen Wert legt sie auf Kundennähe und persönliches Service.

Von Mag. Irina Podshilyakina

Teilehandel mit persönlicher Note

Martina Herrmann ist eine Quereinsteigerin in der Kfz-Branche, ursprünglich arbeitete sie bei der Pensionsversicherung, half jedoch schon damals ihrem Mann in der Firma. Nach der Geburt des zweiten Kindes kam ihre Entscheidung, sich nur noch in der eigenen Firma zu engagieren. 1997 wurde der Standort von MH-Autoteile in Gerasdorf eröffnet, dessen Leitung sie übernahm. Unterstützt wurde Martina Herrmann von einem Verkäufer, ihr Mann Manfred führte das Teilegeschäft in Wien-Leopoldau. Doch im September 1999 wurde der Wiener Standort aufgegeben und die Firma in Gerasdorf konzentriert. Das Familienunternehmen wuchs schnell: 2005 wurde das Haus vergrößert, bis heute hat sich die Mitarbeiterzahl seit 1997 um das Siebenfache erhöht.

Alles, was Werkstätten brauchen

„In einem Familienbetrieb sind wir beide, mein Mann und ich, immer im Geschäft“, erzählt Herrmann. Bei der Firmengründung war es nicht immer leicht, die Betriebsaufgaben und eine Familie mit kleinen Kindern zu vereinbaren. Sie war damals wie heute mit viel Energie und Engagement dabei. Bei MH-Autoteile ist Martina Herrmann für kaufmännische Belange, Personal und Lieferantenkontakte zuständig. „Wir haben alles, was die Werkstätten brauchen, im Sorti-



Martina Herrmann, eine Frau in der Teilebranche: „Als Frau war es vor zehn Jahren nicht einfach, sich in der Männerdomäne durchzusetzen, zum Glück ist die Situation heute besser.“

ment, von Schrauben über Verschleißteile bis hin zur Werkstattausrüstung“, so Martina Herrmann, „mein Mann, der aus dem Werkstattgeschäft kommt und viel Fachwissen besitzt, kennt die Anliegen der Kfz-Betriebe und weiß, wie wichtig es für diese ist, alles aus einer Hand zu bekommen.“ Seit Juli 2007 haben die Herrmanns den Generalvertrieb der Handwaschserie von Procar übernommen.

Die weiteren Pläne des Ehepaares sind, eine Filiale aufzumachen, „wenn sich ein passender Standort ergibt“.

Kunden als Freunde

„Wir beschäftigen nur Fachpersonal, alle Verkäufer sind gelernte Kfz-Mechaniker oder Profis aus der Ersatzteilebranche“, sagt Martina Herrmann, „für alle gibt es laufend Schulungen, damit jeder von uns auf dem neuesten Wissensstand ist.“ Sie sieht als Aufgabe des Unternehmens die Verbindung zwischen der Industrie, den Herstellern und den Werkstätten. Die ausgezeichnete Lieferfähigkeit gehört zum Service dazu: Mitarbeiter von MH-Autoteile führen dreimal täglich mit eigenen Fahrzeugen die bestellte Ware bis ins Waldviertel aus.

Martina Herrmann: „Ich habe es selbst gern, wenn die Lieferanten eigene Leute schicken und deshalb bieten wir dies auch unseren Kunden. Wenn es Fragen oder Probleme gibt, sind das Feedback und die Unterstützung sofort da. Zusätzlich kann unser Fahrer neue Produkte erklären und Muster übergeben.“ Dies alles gehört zur Firmenphilosophie der Herrmanns dazu, die lautet: „Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, Loyalität und Unterstützung – ein Händler wie ein Freund.“ ●