

Rund um A.T.U

Service für Presse, Hörfunk und Fernsehen



A.T.U – Partner für sichere Mobilität



A.T.U. – alles rund ums Auto

Ein Erfolgsmodell in voller Fahrt: das Filial-Konzept „Meisterwerkstatt mit Autofahrer-Fachmarkt für alle Marken“, das seit mehr als zwei Jahrzehnten dem Unternehmen A.T.U. Auto-Teile-Unger Erfolge bei Umsatz und Rendite bringt. In dieser Zeit entstand eine große Qualitätsmarke im Bereich Kfz-Service und Teilehandel. Und es entstand nachhaltiges, in die Zukunft reichendes Wachstum, getragen auch von innovativen Geschäftsfeldern rund ums Auto. Die unternehmerische Idee hat sich durchgesetzt und seine Innovationstauglichkeit bewiesen. Und das unternehmerische Ziel definiert: Wir von A.T.U. wollen die Marktführerschaft unter den herstellerunabhängigen Meisterwerkstätten ausbauen.

Wachstum und Expansion

Die erfolgreiche Kombination aus markenunabhängiger Meisterwerkstatt und sorgfältig sortiertem Autofahrer-Fachmarkt, in dem sich die Fahrer verschiedener Automarken zuhause fühlen, hat allerdings auch eine feste unternehmensphilosophische Basis: Qualitätsservice zum günstigen Preis, ausgedrückt in dem Werbeslogan: Alles außer teuer. Derzeit umfasst das A.T.U.-Filialnetz über 630 Filialen in Deutschland, Österreich, Tschechien, Holland, Italien und der Schweiz mit insgesamt 15.000 Arbeitsplätzen. 2008 werden weitere Filialen dazukommen, im In- und Ausland. Durch die professionelle Unterstützung der A.T.U.-Eigentümer KKR und Doughty Hanson hat die Entwicklung vom deutschen zum europäischen Unternehmen volle Fahrt aufgenommen.

Neue Geschäftsfelder

Neben dem Wachstum auf bestehender Fläche, der Erweiterung des Filialnetzes in Deutschland und der Expansion ins benachbarte europäische Ausland, sind es neue Geschäftsfelder, die das A.T.U.-Angebot für die Kunden attraktiv und für das Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich macht. Beispiele dafür sind

- A.T.U.-Glas-Service,
- A.T.U.-Smart-Repair,
- A.T.U.-Fuhrpark-Service,
- A.T.U.-Online-Shop;



- und die Umrüstung von Pkws auf den Betrieb mit Autogas.

Diese Dienstleistungen entstehen, weil A.T.U. die Bedürfnisse der Kunden genau erforscht und aktiv umsetzt. So wurde beispielsweise Smart-Repair zunächst hauptsächlich im so genannten B2B-Bereich (Business to Business) nur für Firmenkunden angeboten. Jetzt steht dieser Service – schnelle und kostengünstige Hilfe bei kleineren Lack- und Blechschäden – in allen A.T.U.-Filialen auch den Privatkunden zur Verfügung.

Alle Marken, alle Größen, jedes Alter

Entsprechend breit ist das Spektrum unserer Kunden. Es reicht vom Schüler, der sein erstes Auto fährt, bis zu großen Flottenkunden wie DHL mit mehreren tausend Fahrzeugen. Dabei profitieren wir mit unseren modern ausgerüsteten Werkstätten vom Trend zu immer mehr und immer komplexerer Elektronik in den Fahrzeugen: Nur hochqualifizierte Fachleute können die Wartungs- und Reparaturarbeiten leisten.

Gesellschaftliches Engagement

Bei all diesen Aktivitäten nimmt A.T.U. auch seine gesellschaftliche Verantwortung als Unternehmen ernst – nicht zuletzt im Bereich des Umweltschutzes. A.T.U. erfüllt nicht nur die gesetzlichen Vorgaben, sondern praktiziert weit darüber hinaus umweltgerechtes Handeln. So haben wir bereits 1992, sechs Jahre vor Einführung des Ab-

fallwirtschaftsgesetzes, ein im Automobil-Aftersales-Markt einmaliges Recyclingkonzept realisiert.

Jahr für Jahr verlassen beispielsweise über 10 Millionen Auto-Altreifen in Form von rund 48.000 Tonnen Granulat das A.T.U.-Recycling. Das Reifengranulat ist ein begehrter Rohstoff für zahlreiche Anwendungen, etwa für das Anlegen von Kinderspielplätzen oder für Bau- und Isoliermaterialien. Durch die Erweiterung der Reifenrecyclinganlage auf sechs Granulierlinien im Jahr 2007 konnten wir die Kapazitäten verdoppeln. Damit ist A.T.U. inzwischen der größte europäische Reifenrecycler.

Qualitätsmarke A.T.U.

A.T.U. ruht sich nicht auf den Lorbeeren aus. Dass wir 2007 allein in Deutschland über 12 Millionen Kunden erreicht haben, ist ein stolzer Erfolg. Und ein Ansporn, den Wandel der Märkte mit Anpassungen und Innovationen zu beantworten. Und dabei das bleiben, was A.T.U. ausmacht: die Qualitätsmarke für den mobilen Markt.



„KKR ist für
A.T.U. ein dauerhaft
wirkender
Erfolgsfaktor.“

Dirk Müller,
A.T.U. - Geschäftsführer Finanzen

KKR

KKR und A.T.U. – eine starke Partnerschaft

2004 erwarb der renommierte Finanzinvestor Kohlberg Kravis Roberts & Co. (KKR) eine Mehrheitsbeteiligung an A.T.U. Auto-Teile-Unger. Die Zusammenarbeit zwischen Eigentümer und Geschäftsführung funktioniert hervorragend.

KKR, eines der weltgrößten und erfolgreichsten Private Equity Häuser, hat sich auf große und komplexe Unternehmensübernahmen spezialisiert. Der Investitionsansatz ist klar: KKR erwirbt führende Unternehmen, um sie noch stärker zu machen – und steigert damit den Unternehmenswert.

Wertschöpfung durch Erfahrung

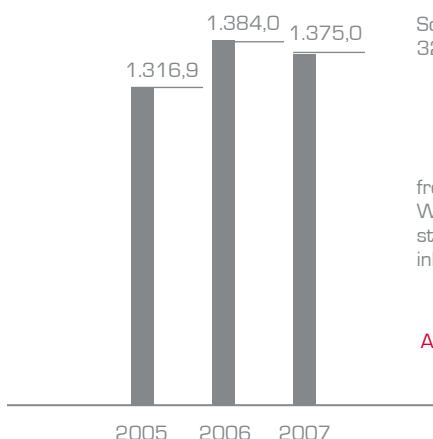
1976 von Henry Kravis und George Roberts gegründet, hat KKR bis heute über 145 Transaktionen im Wert von ca. 273 Milliarden Dollar getätigt. Mit Stand 30. September 2006 hat KKR insgesamt 27 Milliarden Dollar an Eigenkapital investiert. Andere Portfoliounternehmen neben A.T.U. von KKR sind zum Beispiel das Duale System Deutschland (Der Grüne Punkt), KION Group und die ProSiebenSat.1 Media AG.

KKR kennt sich in der Automobilbranche aus: KKR war lange Jahre beteiligt an dem erfolgreichen amerikanischen Unternehmen AutoZone.

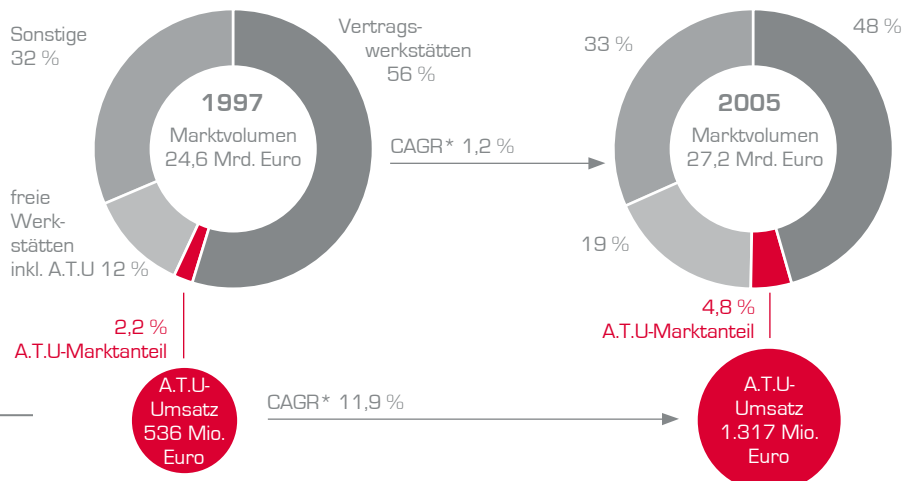
Klares Ziel für A.T.U.: ertragsreiches Wachstum

Gemeinsam mit der A.T.U.-Geschäftsführung hat KKR klare Ziele zur A.T.U.-Wachstums- und Expansions-Strategie definiert. Der Eigentümer KKR unterstützt A.T.U. nachhaltig bei der Expansion im In- und Ausland. Dies zeigt die langfristige Perspektive und die Professionalität von KKR. Die Impulse des Investors beziehen alle strategischen Bereiche des Unternehmens mit ein: So hat A.T.U. ein neues, hoch effizientes Warenwirtschaftssystem eingeführt – in der jeweiligen Landessprache auch in Tschechien und Holland. Weitere Ergebnisse der starken Partnerschaft von KKR und A.T.U.: Das Category-Management, das präzises Planen und Controlling in jeder einzelnen Produktgruppe ermöglicht, sowie ein neues Management-Informationssystem, das eigens auf die Bedürfnisse von A.T.U. zugeschnitten ist.

Umsatz
in Millionen Euro



Der A.T.U.-Marktanteil im deutschen Automobil-Aftersales-Markt wuchs von 2,2 % in 1997 rund 5 % in 2007



*Compound Annual Growth Rate, jährliche Wachstumsrate

A.T.U – die Mechanik des Erfolgs

Flächendeckende Präsenz, stetige Expansion im In- und Ausland, innovative Geschäftsfelder und dabei „Alles außer teuer“ – wie erklärt sich der Erfolg von A.T.U? Welches sind die Treiber? Ein Porträt.

Entscheidend für den Erfolg des Unternehmens ist das A.T.U-Geschäftsmodell: ein Filialnetz aus Meisterwerkstätten mit integrierten Autofahrer-Fachmärkten. Diese Kombination bietet dem Autofahrer einen Komplettservice rund ums Auto – hohe Qualität zu attraktiven Preisen für fast alle Automarken.

Starkes Wachstum

Als Peter Unger 1985 das Unternehmen gründete, war die Kombination aus Meisterwerkstatt und Autofahrer-Fachmarkt völlig neu. Heute ist A.T.U mit über 630 Filialen in Deutschland, Österreich, den Niederlanden, Tschechien, Italien und der Schweiz präsent.

In den letzten Jahren hat A.T.U Tausende neue Arbeitsplätze geschaffen. 14.500 qualifizierte Mitarbeiter sind derzeit in Werkstatt, Beratung und Logistik tätig, 500 weitere in der Verwaltung.

Qualitätsmerkmal Kundenorientierung

Kundenorientierung beginnt bereits bei den Öffnungszeiten: Die meisten A.T.U-Filialen haben montags bis freitags von 7.30 bis 20 Uhr, samstags von 8 bis 16 Uhr geöffnet. A.T.U-Kunden haben die Wahl zwischen dem Sofortservice ohne Wartezeiten oder Terminen nach Vereinbarung.

Ein weiteres Qualitätsmerkmal: Die markenunabhängigen A.T.U-Meisterwerkstätten bieten alle Ersatz- und Verschleißteile in Originalteil-Qualität. Hinzu kommt modernste Werkstattausrüstung, zum Beispiel bei der Wartungssoftware, bei Motortest- und Motormanagementsystemen, Klimawartungsanlagen und 3D-Achsmessständen etc. Inspektionen werden nach Herstellervorgaben durchgeführt, der A.T.U-Stempel im Serviceheft gilt.

Die A.T.U-Logistik sichert hohe Warenverfügbarkeit. Herzstück der Logistik sind zwei automatisierte Distributionszentren in Weiden und Werl, die rund 60.000 Artikel ständig auf Lager haben.



„Logistik ist das Herz von A.T.U.“

Jochen Haag,
Leiter der Abteilung Logistik

Moderne Distributionszentren



+

Meisterwerkstätten mit integriertem Autofahrer-Fachmarkt



=





Zur richtigen Zeit am richtigen Ort – das A.T.U-Logistikkonzept

Über 630 Filialen, 60.000 verschiedene Artikel auf Lager, 16 Millionen kommissionierte Positionen pro Jahr – bei diesen Zahlen wird klar: Der Logistik kommt bei A.T.U entscheidende Bedeutung zu.

A.T.U-Logistik in Zahlen:

- Über 1,5 Mio. Kubikmeter Lagerkapazität
- Über 200 Millionen bewegter Teile pro Jahr
- Rund 400 qualifizierte Mitarbeiter in der Logistik
- Eigene Lkw-Flotte
- Ein- und Auslagerungen von bis zu 700.000 Autoreifen pro Monat

A.T.U garantiert zum einen ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, zum anderen Originalteil-Qualität. Das heißt: A.T.U bezieht Produkte von denselben Zulieferern, die auch die Automobilhersteller beliefern – in gleichwertiger Qualität. Wie schafft A.T.U diesen Spagat aus Originalteil-Qualität und günstigen Preisen?

Ein wesentlicher Grund ist die professionelle Logistik: Zwei hoch automatisierte Distributionszentren in Weiden und Werl halten rund 60.000 Artikel ständig auf Lager. Zusammen haben sie eine Lagerkapazität von über 1,5 Millionen Kubikmetern. In großen Mengen zentral zu günstigen Konditionen direkt vom OE-Hersteller bezogen, stehen so bei A.T.U sämtliche Artikel abrufbar zur Verfügung.

Die erzielten Preisvorteile gibt A.T.U an seine Kunden weiter. Pro Jahr werden rund

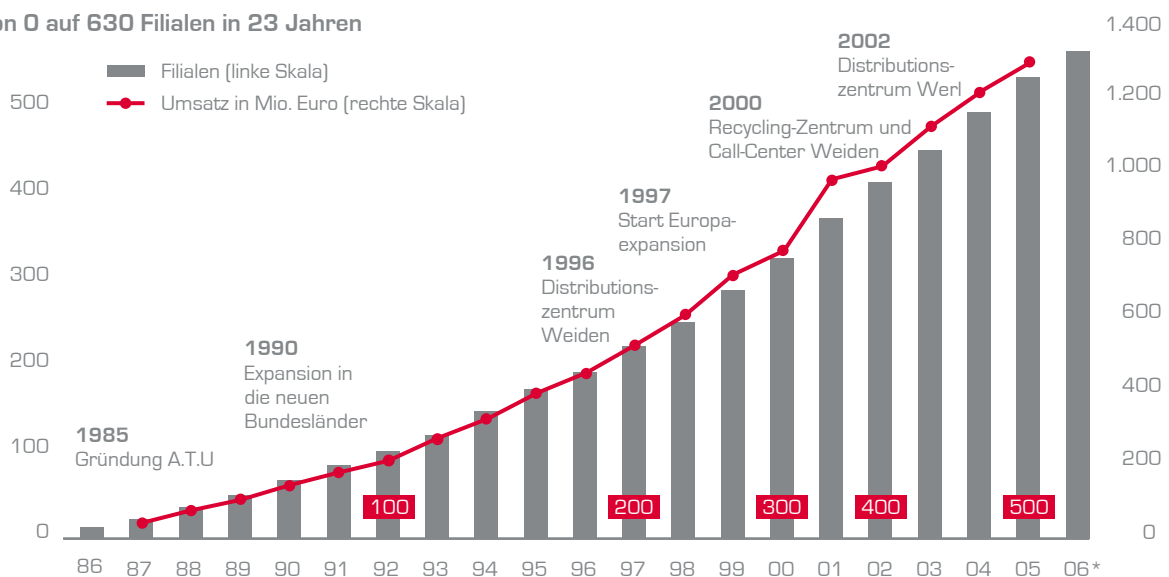
16 Millionen Positionen kommissioniert, was über 200 Millionen bewegter Teile entspricht. Eine eigene Lkw-Flotte beliefert die über 630 Filialen wöchentlich nach saison- und nachfrage-definierten Absatzschlüsseln.

So stellt A.T.U sicher, dass ein Warensortiment von rund 15.000 Artikeln, mit denen der überwiegende Teil des Umsatzes erzielt wird, ständig in den Filialen vorrätig ist. Monatlich werden bis zu 700.000 Autoreifen bewegt. Darüber hinaus werden täglich rund 4.000 Zusatzbestellungen abgewickelt.

Rund 400 Mitarbeiter sorgen für den zuverlässigen Ablauf der Logistikkette – vom Wareneingang bis zur termingerechten Auslieferung.

A.T.U-Logistikchef Jochen Haag: „Unsere Logistik stellt sicher, dass jedes Teil zur richtigen Zeit dort ist, wo es gebraucht wird.“

A.T.U – von 0 auf 630 Filialen in 23 Jahren



*584 Filialen (Stand 31.12.06); Umsatzzahlen 2006 werden im Geschäftsbericht veröffentlicht, der im Frühjahr 2007 erscheint

Expansion – A.T.U goes Europe

A.T.U hat in 23 Jahren durch organisches Wachstum über 630 Filialen geschaffen – in sechs europäischen Ländern.

Das Wachstumstempo von A.T.U beeindruckt: Bis jetzt hat das Unternehmen bereits über 630 Filialen in sechs europäischen Ländern aufgebaut. Reimund Nuding, A.T.U-Vertriebsleiter international: „Unser Geschäftsmodell ist europafähig.“ Bei der Expansion im Ausland gilt die bewährte A.T.U-Formel „Autofahrer-Fachmarkt plus Meisterwerkstatt“. Die Größe des Fachmarktes ist nahezu überall identisch, während die Werkstattgröße dem jeweiligen Marktbedarf angepasst wird. Um im Ausland erfolgreich zu sein, muss A.T.U die nationalen Kundenbedürfnisse erfüllen.

Daher prüft A.T.U sorgfältig die Marktstruktur. Untersucht werden Kundenbedürfnisse, Kundenverhalten und das relevante Wettbewerbsumfeld. Im Ausland ist neben der Sortimentsplanung im Fachmarkt vor allem die Suche nach gut ausgebildeten Mitarbeitern eine Herausforderung. Der Grund: Die gestützte A.T.U Markenbekanntheit, die bei deutschen Autofahrern bei über 95 Prozent liegt, ist im Ausland derzeit noch wesentlich niedriger. A.T.U führt daher im Vorfeld jeder ausländischen Filialeröffnung viele Dialoge im Umfeld, um potenzielle Mitarbeiter gezielt zu erreichen.

Tschechien – qualitäts- und preisbewusst

Ein wichtiger Wachstumsmarkt für A.T.U ist Tschechien. Eine Schlüsselrolle spielt dabei der A.T.U Country-Manager. Er kommt aus der Region, kennt Land und Leute – so wie Svatopluk Neuschl. Er weiß, worauf es im tschechischen Auto-Aftersales-Markt ankommt: „Ein Tscheche, mit einem durchschnittlichen Bruttoeinkommen von rund 700 Euro pro Monat, setzt klare Prioritäten. Wichtig sind ihm Produktqualität und Preis – das passt perfekt zu A.T.U.“



Svatopluk Neuschl, A.T.U Country-Manager in Tschechien.

Über 50 Prozent aller tschechischen Autobesitzer fahren Skoda. Entsprechend hoch ist das Skoda-Verschleißteile-Angebot bei A.T.U.

Ein kurzer Blick in die A.T.U-Historie: Peter Unger eröffnete 1996 die erste A.T.U-Filiale in Tschechien. Der Standort in Prag firmierte damals noch unter dem Namen APS. Dieses Einzelprojekt – ein A.T.U-Testlauf in Sachen Auslandsexpansion – erwies sich als überaus erfolgreich. A.T.U erkannte das Potenzial, rüstete die Prager Filiale um, modernisierte sie. Und eröffnete 2006 mit den Filialen in Hradec Králové und Pilsen zwei weitere Filialen. 2007 kamen A.T.U-Niederlassungen in Ostrava, Karlsbad

und Prag hinzu. Warum expandiert A.T.U in den nah an Weiden liegenden tschechischen Markt? Der „Fuhrpark“ des Landes wird zunehmend jünger; daher werden viele alteingesessene Kfz-Betriebe in Zukunft nicht mehr über das nötige Equipment verfügen, um moderne Autos zu warten. Hinzu kommt das stabile Wirtschafts- und Kaufkraftwachstum in Tschechien und das Fehlen vergleichbarer Systemwettbewerber.

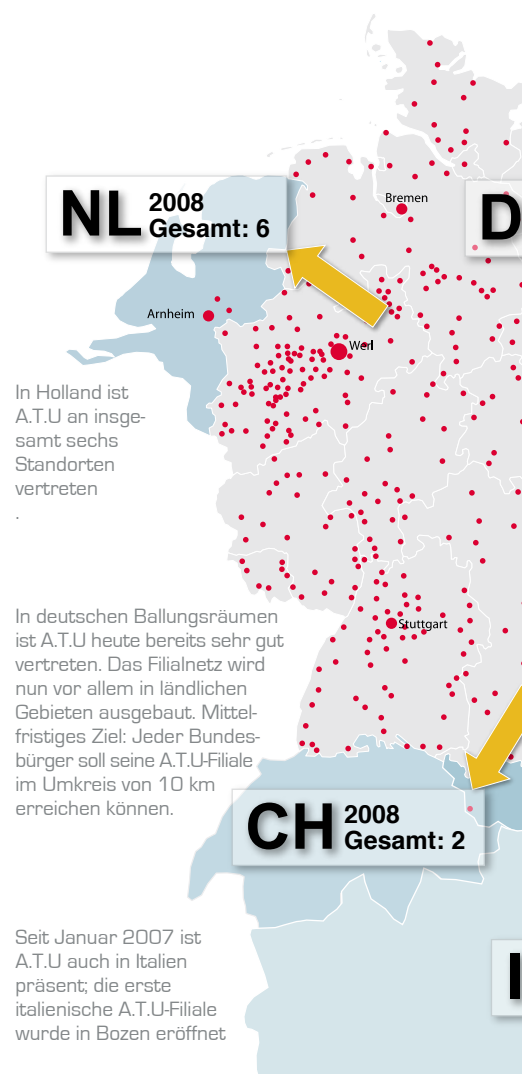
Für A.T.U ist Tschechien daher ein sehr attraktiver und vielversprechender Markt.

Holland – beim Auto eher

Country-Manager in Holland ist Klaus Töns – ein Deutscher, der fließend Holländisch spricht und langjährige Erfahrung als Gebietsleiter im Grenzgebiet mitbringt. Was ist in Holland anders als in Deutschland?

„Vieles ist freier“, so Klaus Töns. „Deutsche Zulassungsbeschränkungen bei Felgen sind in Holland zum Beispiel kein Thema. Eine große Herausforderung ist allerdings der APK, Pendant zum deutschen TÜV. Für die APK-Prüfung in der A.T.U-Werkstatt brauchen wir speziell zertifizierte Mitarbeiter.“

In Holland ist die „Auto-Mentalität“ anders als in Deutschland: Während



„pragmatisch“

deutsche Autofahrer „ihr liebstes Kind“ auch gerne mal tunen, ist „das Auto in Holland eher ein Gebrauchsgegenstand“, so Töns. „Wir stellen uns mit unserem Sortiment darauf ein.“

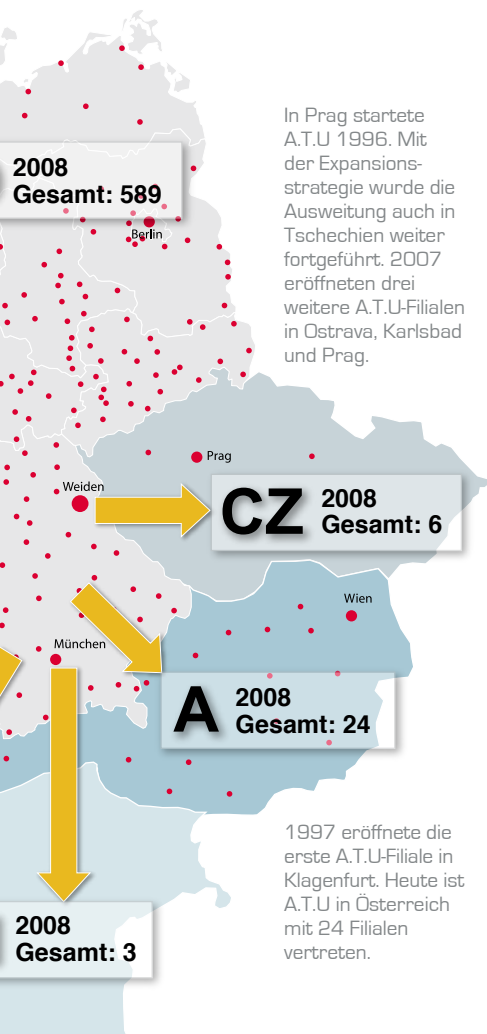
Der niederländische Markt bietet A.T.U eine Menge Vorteile: Direkt an Deutschland angrenzend, gliedert sich Holland perfekt in die A.T.U-Logistik ein. Hinzu kommen die hohe Einwohnerdichte, überschaubare Inlands-Distanzen und insgesamt rund 7,5 Millionen Fahrzeuge. Ein Marktpotenzial, das zudem kaum kulturelle Barrieren hat. Derzeit betreibt A.T.U in Holland sechs Filialen.



Zehn Schritte zur Filialeröffnung

- 1 Marktsituation und Kaufkraft prüfen
- 2 Rechtliche Rahmenbedingungen klären
- 3 Standort auswählen
- 4 Grundstück erwerben
- 5 „Local hero“ als Country-Manager auswählen
- 6 Baugenehmigung einholen und Bau der Filiale beginnen
- 7 Personal rekrutieren
- 8 Eröffnungswerbung
- 9 Filiale eröffnen
- 10 Starke Qualität zum günstigen Preis – vom ersten Tag an

Von der Standortentscheidung bis zur Eröffnung einer neuen Filiale braucht A.T.U im Schnitt zwölf Monate.



Italien – von Südtirol aus in den Süden

Das jüngste Expansionsziel von A.T.U heißt Italien. Das Land bietet mit einem Marktvolumen von gut 20 Milliarden Euro ein großes Potenzial: 34 Millionen Pkws sind auf Italiens Straßen unterwegs, entsprechend hoch ist der Wartungsbedarf.

Viele Italiener empfinden Auto-wartung als reine Pflichtübung, die mit minimalen Kosten die Funktionalität des eigenen Autos gewährleisten soll. Als besonders lästig werden auch die häufig großen Entfernungen zur nächsten Werkstatt empfunden. Die Kombination „Autofahrer-Fachmarkt plus Meisterwerkstatt“ sucht man in Italien bislang meist vergeblich. Statt-

dessen teilen sich viele kleine Werkstätten den Markt. Hinzu kommt: Neue Pkws sind mit immer komplizierterer Elektronik ausgestattet. Für die Wartung ist modernstes Computer-Equipment notwendig, das für kleine, inhabergeführte Werkstätten oft nicht wirtschaftlich zu erwerben ist. Hier setzt A.T.U an.

Die erste italienische A.T.U-Filiale eröffnete im Januar 2007 in Bozen. Ein idealer Einstieg für A.T.U, da Norditalien logistisch an Österreich angebunden ist, das zweisprachige Umfeld die Kommunikation erleichtert und die Region eine überdurchschnittliche Kaufkraft aufweist. 2008 plant A.T.U, in Italien weitere Filialen zu eröffnen.

A.T.U startete sein Italien-Engagement im Januar 2007 in Bozen.



Wachstum durch Innovation

Wachstum hat einen quantitativen und einen qualitativen Aspekt; beide ergänzen sich gegenseitig. Bei A.T.U lässt sich Wachstum nicht nur an der Zahl der Filialen ablesen; deutlich wird die Qualität des Wachstums auch in den neuen Geschäftsfeldern. Beispiele dafür sind Flottengeschäft, Autogas, Smart-Repair und Autoglas.

„Wir bauen unsere Innovationsfelder kontinuierlich aus.“

Olaf Giesen,
Geschäftsführer Category
Management

Neue Geschäftsfelder bei A.T.U – Zahlen und Fakten

- Über 1.000 Großflottenkunden
- Über 15.000 mittelständische Fuhrparkkunden
- Bis zu 100 Autogas-Kompetenzzentren geplant
- Einziger flächendeckender Anbieter von Smart-Repair
- Zweitstärkster Autoglas-Anbieter in Deutschland

Fuhrpark-Service – Komplettservice für Unternehmen

Unter „Fuhrpark-Service“ versteht A.T.U den Teilvertrieb und Kfz-Service für Flotten aller Größen: vom Bäcker mit einem Lieferwagen über mittelständische Unternehmen bis hin zu Großflotten von Groß-

konzernen wie zum Beispiel ADAC, Deutsche Post, Sixt, ASL, Kago oder Kik Textildiscount. Für Flottenkunden übernimmt A.T.U die komplette technische Fahrzeugbetreuung.

Die modularen Systemlösungen, mit denen A.T.U Fuhrparkmanager professionell unterstützt, umfassen insbesondere Inspektions- und Wartungsservice gemäß Herstellervorgaben, Reifen-Service sowie die Fahrzeugverglasung und Smart-Repair. Diesen Fuhrpark-Service bietet A.T.U in allen 630 Filialen. „Unser Flottengeschäft begann vor fünf Jahren bei null“, so Manfred Koller, Leiter Flotten- und Großkundenbetreuung. „Heute betreuen wir 1.000 Großflotten- und 15.000 mittelständische Fuhrparkkunden.“

Der A.T.U-Fuhrpark-Service bietet dem Kunden klare Vorteile: Das flächendeckende Netz der herstellerunabhängigen Meisterwerkstätten garantiert Wartung zu geringen Kosten – dies ist auch für Leasingunternehmen interessant. Ganz gleich, um welchen Hersteller, welche Marke, welches Modell oder welche Motorisierung es sich handelt.

Ein weiterer Pluspunkt ist die hohe Warenverfügbarkeit: Fehlende Teile werden innerhalb eines Werktages geliefert. Als besonderen Vorteil bietet A.T.U eine zentrale, bundesweit einheitliche Abrechnung für sämtliche A.T.U-Filialen.

Manfred Koller: „Wir bauen unser Flottengeschäft kontinuierlich aus. Hier werden wir 2008 signifikant wachsen.“

A.T.U-Flottenkunden schätzen den Komplettservice aus einer Hand.



Autogas – A.T.U setzt auf alternativen Kraftstoff

Autogas ist ein Kraftstoff, dem TÜV und Umweltministerium eine hervorragende Umweltbilanz attestieren: Fahrzeuge mit Autogasbetrieb emittieren gegenüber Benzinfahrzeugen rund 18 Prozent weniger Treibhausgase. Ein Rechenbeispiel: Nach Angaben des Deutschen Verbands Flüssiggas e. V. stößt ein konventionelles Auto mit einer jährlichen Fahrleistung von 35.000 km etwa 6,6 Tonnen CO₂ aus. Im Vergleich dazu sind es bei einem mit Autogas betriebenen Fahrzeug lediglich 5,4 Tonnen. So reduzieren die rund 25.000 Autogas-Fahrzeuge in Deutschland die CO₂-Belastung heute bereits um 30.000 Tonnen pro Jahr.

Ein weiterer Vorteil: „Autogas kostet durchschnittlich 60 bis 65 Cent je Liter – je nach Region – und damit lediglich die Hälfte von Superbenzin“, so A.T.U-Pressesprecher Dr. Markus Stadler. „Dank geringer

Betriebs- und Kraftstoffkosten werden bei jeder Fahrt zusätzliche Euros gespart, und beim Wiederverkauf eines auf Autogas umgerüsteten Fahrzeugs kann der Besitzer mit bis zu 1.500 Euro Wertsteigerung rechnen.“

Grundsätzlich lässt sich jedes Fahrzeug mit Ottomotor auf Autogas umrüsten, denn Autogastanks sind platzsparend einzubauen – sie passen in die Reserveradmulde, den Kofferraum oder lassen sich als Unterflurtanks am Auto montieren.

Die Autogas-Umrüstung bietet A.T.U heute bereits in vielen Großstädten und Ballungszentren an. Kurzfristig soll die Zahl der so genannten A.T.U „Autogas-Kompetenzzentren“ auf bis zu hundert wachsen – verteilt auf ganz Deutschland. Damit reagiert A.T.U auch auf die Steuerbegünstigung für Autogas, die im Juni 2006 bis zum Jahr 2018 verlängert wurde.



Zukunfts-Kraftstoff Autogas

Autogas (LPG, nicht zu verwechseln mit Erdgas) entsteht bei der Gewinnung von Erdgas, Rohöl oder als Bestandteil von unserem Erdgas. Es ist speziell für den Gebrauch in Fahrzeug-Verbrennungsmotoren geeignet.

Smart-Repair – großer Nutzen zum kleinen Preis

„Bis zu 800 Euro kostet die konventionelle Reparatur eines zehn Zentimeter langen Kratzers über Tür und Stoßstange“, so Dr. Markus Stadler. „Diese Summen kommen von aufwändigen Reparaturmethoden wie Stoßstangenaustausch, Abschleifen der Tür, Begradigen von Unebenheiten und anschließender Neulackierung ganzer Karosserieteile. Der gleiche Kratzer – mit Smart-Repair bei A.T.U ausgebessert – spart unseren Kunden bis zu 80 %.“

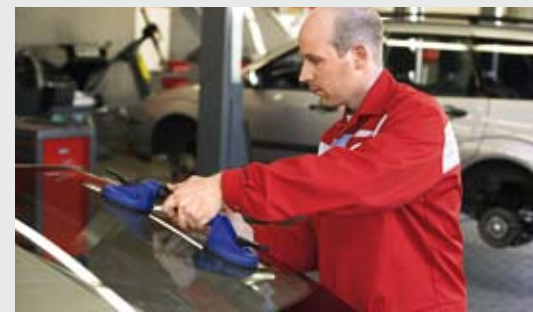


Punktgenau Schäden ausbessern: mit Smart-Repair.

Mit neuen Reparaturmethoden arbeitet A.T.U punktgenau an der beschädigten Stelle. Nur die unmittelbare Umgebung und der Kratzer selbst werden behandelt. Das Ergebnis: Selbst Gutachter stellen bei mit Smart-Repair reparierten Autos nahezu keinen Unterschied zum Originalzustand des Fahrzeugs fest. Besonders wirksam behandelt A.T.U mit Smart-Repair unansehnliche Parkrempel, kleine Dellen, Kratzer sowie Brandlöcher und Risse im Sitzbezug oder Armaturenbrett.

Smart-Repair wurde lange Zeit nur im B2B-Bereich eingesetzt. A.T.U hat dieses Geschäftsfeld nun auch für Privatkunden erschlossen – und bundesweit bekannt gemacht. Ein konsequenter Schritt zur Erschließung neuer Geschäftsfelder mit hohem Kundennutzen.

A.T.U-Glas-Service



Professioneller Service im A.T.U-Autoglas-Team

Zur sicheren Mobilität gehört eine intakte Windschutzscheibe. A.T.U hat ein eigenes Team für die Reparatur und den Austausch von Fahrzeugscheiben. Als Partner führender Versicherungen übernimmt A.T.U auch die Abrechnung mit den Gesellschaften. Mit Kunden wie dem ADAC oder der Deutsche Post AG ist A.T.U mit dem größten flächendeckenden Filialnetz heute bereits der zweitgrößte Autoglas-Anbieter in Deutschland.

Der engagierte Mitarbeiter schreibt die Bilanz

A.T.U beschäftigt derzeit in seinen über 630 Filialen und in der Verwaltung rund 15.000 qualifizierte Mitarbeiter. Gemeinsam erbringen sie die A.T.U-Dienstleistung – in der Werkstatt und im Fachmarkt, in Logistik und Entsorgung, in Planung, Organisation und Marketing. Wie bereits seit der Gründung des Unternehmens gilt bei der Zahl der Mitarbeiter: Tendenz steigend!



A.T.U-Dienstleistung ist Qualitätsarbeit – in den über 630 A.T.U-Filialen arbeiten rund 2.000 Kfz-Meister und Servicetechniker. Nahezu 90 Prozent der übrigen Filial-Mitarbeiter sind ausgebildete Kfz-Mechaniker, Kfz-Mechatroniker, Industrie- und Einzelhandelskaufleute. Die konsequente Expansion im In- und Ausland schafft kontinuierlich qualifizierte Arbeitsplätze in Verkauf, Werkstatt und Verwaltung. Die Jobmaschine läuft.

„Viele unserer Mitarbeiter haben Familie“, so Manfred Ries, Geschäftsführer Personal. „Unserer sozialen Verantwortung sind wir uns voll bewusst.“ Personalplanung ge-

schieht filialübergreifend: Mitarbeiter, die in ihrer Filiale nach Ausbildungs-Abschluss nicht eingesetzt werden können, kommen in eine Filiale, in der neue Mitarbeiter gebraucht werden. Jeder einzelne Mitarbeiter wird durch das A.T.U-Vergütungssystem am Erfolg seiner Filiale beteiligt.

„Nachwuchsförderung“ bei A.T.U

Über 50 Prozent der Führungskräfte rekrutiert A.T.U aus eigenen Reihen. „Nachwuchsförderung“ durch intensive Ausbildung steht daher für A.T.U ganz oben. Heute sind bereits rund 800 Azubis an Bord; bis 2010 sollen es 1.000

Alice Haak – Powerfrau im Männerjob

Alice Haak lernte bei A.T.U Kfz-Mechanikerin, legte eine Zusatzausbildung zur Servicetechnikerin nach und arbeitete jahrelang erfolgreich in der A.T.U-Filiale Konstanz. Heute vereinbart die 28-jährige Familie und Beruf – als „Powerfrau im Mutterschutz.“

Themen: Frau Haak, Sie haben nach Ihrem Abschluss als Kfz-Mechanikerin als einzige Frau unter 329 Männern noch eine Zusatzausbildung zur Servicetechnikerin draufgesetzt. Was war das für ein Gefühl?

Alice Haak: Ich war und bin sehr stolz darauf – vor allem, weil ich das alles unter schwierigen Umständen geleistet habe.

Themen: Was meinen Sie damit?

Alice Haak: In meiner Jugend gab es eine Zeit, in der ich mit den falschen Leuten zusammen war. Ich kam von der Bahn ab. Um wieder Halt zu finden, suchte ich einen Ausbildungsplatz. Mein Traumberuf war immer Kfz-Mechanikerin. Viele Unternehmen sagten, als sie meine Vorgeschichte hörten, sofort nein.

Themen: Und was machte A.T.U?

Zuerst das Gleiche wie alle. Also besuchte ich die Berufsschule zunächst ohne einen Ausbildungsplatz. Meine guten Noten überzeugten A.T.U schließlich und man gab mir eine Chance.

Themen: Die Sie nutzten?

Alice Haak: Ja. Die Lehrstelle gab mir wieder Stabilität und mein Ehrgeiz war geweckt. Ich schloss meine Ausbildung mit Erfolg ab und startete die Weiterbildung zur Kfz-Servicetechnikerin.

Themen: Eine echte Männerdomäne ...

Alice Haak: Stimmt! Aber gerade das reizte mich. Ich wollte mich beweisen. Außerdem hat die Kombination aus



Fahrzeuginstandhaltung, Fahrzeugdiagnose und Kundenberatung viel zu bieten. Als ich meinen Abschluss zur geprüften Kfz-Servicetechnikerin in Händen hielt, hatte ich Tränen in den Augen.

Themen: Heute sind Sie im Mutterschutz. Haben Sie schon Pläne für die Zukunft?

Alice Haak: Augenblicklich nimmt mich mein neuer Fulltimejob als Mutter ganz in Anspruch. Aber wenn alles so läuft, wie ich es mir vorstelle, will ich irgendwann noch meinen Meister machen. Natürlich bei A.T.U!

Vom Lehrling zum Filialleiter in sechs Jahren

Oliver Meinung begann seine A.T.U-Karriere mit einer Ausbildung in Erfurt. Heute, sechs Jahre später, ist er Leiter einer A.T.U-Filiale in Wien.

Themen: Herr Meinung, weshalb wollten Sie damals Ihre Ausbildung bei A.T.U beginnen?

Oliver Meinung: Bei A.T.U habe ich mich gezielt beworben. Mein Vater war bereits 15 Jahre dort beschäftigt und rundum zufrieden. Deshalb wollte ich immer bei A.T.U arbeiten, schon aus Familientradition.

Themen: Wie sahen Ihre Karriereschritte aus?

Oliver Meinung: Nach meiner Lehre startete ich als Mechaniker in der A.T.U-Filiale Wien 4. Ein Jahr später sprach ich

mit dem Gebietsleiter, wie ich mich entwickeln könnte. Ich wechselte in den Verkauf, war bereits ein halbes Jahr später Schichtleiter und noch einmal sechs Monate später kommissarischer Geschäftsführer der Filiale. Begleitend habe ich A.T.U-Schulungen besucht und so meine Kompetenz im jeweiligen Fachbereich vertieft.

Themen: Wie ging's dann weiter?

Oliver Meinung: Ganz einfach: Ich nahm an einem Führungsworkshop teil, schloss diesen erfolgreich ab und leite seitdem



selbstständig die Filiale, inklusive meines 15-köpfigen Teams. Das ist jetzt ein halbes Jahr her – und ich fühle mich rundum wohl in meiner neuen Position.

sein. Die meisten Azubis erlernen heute bei A.T.U den beliebtesten Ausbildungsberuf überhaupt: den des Mechatronikers. Ein Beruf, der Mechanik und Elektronik kombiniert und durch permanente Innovation geprägt ist. Wer einen Ausbildungsplatz bei A.T.U bekommt, hat zuvor durch sein Engagement und seine Fachkenntnis überzeugt. Bereits im ersten Gespräch werden Bewerber über Vorkenntnisse zu ihrem Traumberuf befragt; außerdem

absolvieren sie einen A.T.U-Probetag, um ihr Können zu beweisen. Der Anspruch ist hoch – denn wer markenübergreifend Automobile fit macht, muss selber topfit sein.

Erfolgsfaktor Aus- und Weiterbildung

Werkstatt und Verkaufsberatung erfordern hohe fachliche Qualifikation; entsprechend intensiv betreibt A.T.U die interne Weiterbildung: 10.000 A.T.U-Mitarbeiter werden jährlich geschult – in so unterschiedlichen Themen wie Reifenmontage, Motormanagement, Zeitmanagement und Mitarbeiterführung. Jetzt intensiviert A.T.U noch einmal sein Weiterbildungsprogramm: Im Januar 2007 startete die A.T.U-Akademie – ein professionelles Schulungssystem, das alle deutschen Mitarbeiter trainieren wird.

Die Weiterbildung der technischen Mitarbeiter erfolgt nach einem dreistufigen System: In Stufe 1 erhalten die A.T.U-Mitarbeiter eine Grundlagenschulung. In Stufe 2 folgen technisch komplexere Themen wie Zahnriemen- oder Messtechnikdiagnose. In Stufe 3 dann Seminare in Abgasdiagnose, Benzin- und Dieselmotormanagement. Danach ist Prüfung – zum zertifizierten A.T.U-Techniker.

„A.T.U-Berater
bewässern die Service-
wüste in Deutschland.“

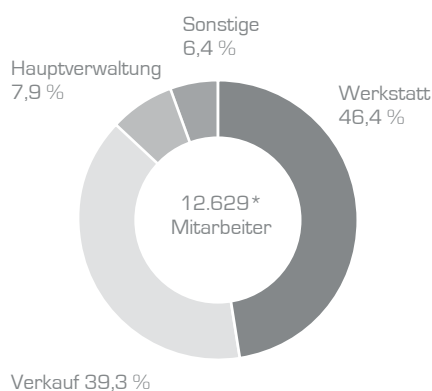
Manfred Ries, Geschäftsführer
Personal bei A.T.U

Führung ist lernbar

Führungsnachwuchs aus den eigenen Reihen fördert A.T.U gezielt mit dem A.T.U-Karrieremodell, das jedem Mitarbeiter mit abgeschlossener Ausbildung offen steht. Wer die A.T.U-Führungskriterien erfüllt, wird in einer Spezialausbildung auf seine neue Aufgabe vorbereitet. A.T.U bietet eine qualifizierte Weiterbildung zum Schicht-, Geschäfts-, Werkstatt-, Technischen Kundendienst- oder Gebietsverkaufs-Leiter.

Workshops und Seminare, Selbststudium und Praxisphasen vermitteln die notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten, um die Mitarbeiter auf die neuen Aufgaben vorzubereiten.

Anzahl der A.T.U-Mitarbeiter zum 31.12.2007



* ohne Mitarbeiterinnen im Mutterschutz und dauerhaft kranke Mitarbeiter



Spitzenplatz für die Umwelt

Umweltschutz ist bei A.T.U wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie. Das A.T.U-Recycling- und Entsorgungskonzept ist im Automobil-Aftersales-Markt seit Jahren wegweisend. Seit Februar 2007 betreibt A.T.U in Weiden die größte Reifenrecyclinganlage Europas.

Umweltschutz hat bei A.T.U schon seit Jahren einen Spitzenplatz. Bereits 1992, sechs Jahre vor Einführung des Abfallwirtschaftsgesetzes, hat das Unternehmen A.T.U Auto-Teile-Unger zusammen mit dem TÜV Süddeutschland ein für diese Branche einmaliges Konzept zu Trennung, Recycling und Verwertung von Wertstoffen eingeführt. Bis heute eilt A.T.U den gesetzlichen Vorgaben voraus. Seit 1992 trennt A.T.U Wertstoffe aus dem bundesweiten A.T.U-Filialnetz wie Altreifen, Almetalle, Papier, Altöl und Altbatterien und führt sie dem Stoffkreislauf wieder zu. Für A.T.U zählt nicht nur ordnungsgemäßes Handeln nach gesetzlichen Vorgaben, sondern nachhaltig umweltgerechtes Verhalten.

1998 entwickelte sich A.T.U zum Entsorgungs-Dienstleister für Dritte weiter: In dem Jahr, als das neue Abfallwirtschaftsgesetz Produkt-Herstellern und Vertreibern auch die Entsorgung vorschrieb, gründete A.T.U das Subunternehmen A.T.U Auto-Teile-Unger Umweltservice GmbH & Co. KG, einen zertifizierten Entsorgungsbetrieb nach § 52 Kreislaufwirtschafts-/Abfallgesetz.

Umweltservice als Mission

A.T.U betreibt die modernsten Recyclingzentren Europas, genehmigt nach dem Bundes-Immissionsschutzgesetz (BImSchG). In den Recyclingzentren Weiden und Werl wird auf rund 100.000 Quadratmetern alles entsorgt und aufbereitet, was aus den

A.T.U-Filialen zurückkommt. Das sind pro Jahr rund 2,3 Millionen Altreifen, 6.000 Tonnen Papier und Kartonagen und 4.000 Tonnen Almetalle. Zudem werden 3,5 Millionen Liter Altöl sowie 13.800 Tonnen Altbatterien aus den deutschen A.T.U-Filialen verarbeitet. Jedes einzelne Material wird behandelt, verwertet oder an Dritte weitergegeben. A.T.U arbeitet dazu mit Partnern in ganz Europa zusammen. Seit Ende 2007 ist dieses Entsorgungskonzept auch in den A.T.U-Ländern Österreich, Tschechien, Holland und Italien angelaufen.

Größter Reifenrecycler Europas

Im Jahr 2000 startete die Reifenrecyclinganlage in Weiden mit zwei Reifengranulierlinien. 2005 ging zusätzlich eine dritte Granulieranlage in Betrieb – notwendig geworden durch die Filialexpansion und externe Entsorgungskunden. Im Jahr 2007 hat A.T.U sein Reifenrecycling in Weiden um eine vierte, fünfte und sechste Anlage aufgestockt und betreibt damit die größte Reifenrecyclinganlage Europas. Zur Weiterverarbeitung von Altreifen hat A.T.U ein spezielles Sammel- und Sortierverfahren

„In der größten Reifen-recyclinganlage Europas werden jährlich aus über 10 Millionen Reifen 48.000 Tonnen Granulat hergestellt.“

Josef Hösl,
Leiter der A.T.U Umweltservice

entwickelt, das große Mengen von Reifen in vergleichsweise gutem Zustand aussortiert und an Hersteller runderneuerter Reifen verkauft. Alle anderen Altreifen granuliert A.T.U und veräußert die drei gewonnenen Grundstoffe Textil, Stahl und Gummi-granulat an die weiterverarbeitende Gummi-Industrie.

„Aus über 10 Millionen Reifen können wir jetzt rund 48.000 Tonnen Granulat herstellen“, so Josef Hösl, Leiter für Recycling- und Abfallwirtschaft bei A.T.U. „Dieses verarbeiten zum Beispiel die Gummiwerke Kraiburg zum einen zu Fallschutzböden und Spielplatzzubehör, zum Beispiel Sand-kästen und Tierfiguren, zum anderen zu Bodenbelagsplatten für Trittschalldämmung,

Sportböden und Bautenschutz.“ Auch Kühe (!) profitieren von dem A.T.U-Gummi-granulat, das als Unterlage in Laufställen oder als Kuhmatratze in Liegeboxen dient. So sorgen fachgerecht weiterverarbeitete alte Reifen für gute Milch!

„Schwarzes Gold“ aus Holland

Wo kommen die Altreifen her? 15% kommen aus dem eigenen A.T.U-Filialnetz, jeweils 42,5 % werden durch deutsche und ausländische Partner geliefert. Ein Beispiel: Ein holländischer A.T.U-Partner fährt jährlich rund 800 Lkw-Ladungen mit insgesamt ca. 20.000 Tonnen Reifen nach Weiden, um das „schwarze Gold“ granulieren zu lassen. Der Win-win-Effekt: Nach Abladen der Reifen werden die Lkws erneut beladen und liefern dann zum einen Artikel an die A.T.U-Filialen im Kölner Raum, zum anderen A.T.U-Altmaterialien wie Papierballen, Altbatterien, Textilfaser, Reifendraht oder Granulat an A.T.U-Entsorgungspartner in Maastricht. So profitiert der A.T.U-Partner gleich doppelt: ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis für die A.T.U-Granulier-Dienstleistung und ein „Gegengeschäft“ für die Rückfahrt. So werden Leerfahrten vermieden.

Die Ölfilterzerkleinerungsanlage ...

... ist ein weiteres Element der A.T.U-Umweltstrategie. Mit moderner Recycling-technik und geschultem Personal verarbeitet

Pro Jahr recycelt A.T.U

- über 10 Millionen Reifen, aus denen ca. 48.000 Tonnen Granulat hergestellt werden
- 6.500 Tonnen Kartonagen
- 8.500 Tonnen Altmetalle
- 13.800 Tonnen Batterien

A.T.U pro Jahr über drei Millionen alte Ölfilter – davon zwei Millionen aus dem eigenen Filialnetz und eine Million von Dritten – zu 200 Tonnen Metallschrott und 200 Tonnen Altöl. Sogar 200 Tonnen Papier recycelt A.T.U aus den alten Ölfiltern: Dieses ehemalige Filterpapier wird zur thermischen Verwertung genutzt.

Ein Engagement, das belohnt wird: Die Bayerische Staatsregierung hat A.T.U aufgrund der freiwilligen Umweltschutzleistungen die Berechtigung erteilt, das Logo des Umweltpakts Bayern zu führen.



Vom TÜV Süd wird A.T.U als zertifizierter Entsorgungsfachbetrieb geführt.



Aus dem Granulat von über 10 Millionen Altreifen pro Jahr entstehen unter anderem Gummimatten für Spielplätze.



Über 10 Millionen Reifen recycelt A.T.U im Jahr. Der Prozess reicht vom Zerreißen der Reifen in grobe Stücke über die Zerkleinerung des Reifengummis bis hin zur Trennung verschiedener Materialien.





A.T.U-TV auf Sendung

- Regelmäßige 20 Minuten-Beiträge
- Inhalt: News + Schulung
- Professionelles TV-Team aus Weiden
- In Vorbereitung auch für Tschechien, Holland und Italien

A.T.U-TV – volles Programm

Über 15.000 A.T.U-Mitarbeiter in allen deutschen und österreichischen Standorten werden regelmäßig auf denselben Stand gebracht – über den A.T.U-TV-Kanal.

Seit 1999 sendet A.T.U-TV über Satellit in regelmäßigen Abständen 20 Minuten-Beiträge in alle deutschsprachigen A.T.U-Filialen. „A.T.U-Aktuell“ bringt eine lebendige Mischung aus Produkt- und Firmennews, Sortiments-Erweiterungen sowie Montage- und Servicetipps vom Profi. Nur aktuelle und relevante Themen schaffen es in die Sendung. Ob Tipps zum erfolgreichen Verkaufsgespräch, technische

Hinweise oder neue Produkte – das TV-Wissen setzen die Mitarbeiter direkt im Arbeitsalltag um. Das Programm ist wesentlicher Eckpfeiler des A.T.U-Informations- und Schulungssystems.

In der Branche ist A.T.U-TV einmalig. In Zukunft sollen A.T.U-Mitarbeiter die Beiträge außerdem im Intranet herunterladen können.

www.atu.de

Der A.T.U-Online-Shop hat sich längst als separater Vertriebskanal etabliert. Unter www.atu.de findet sich nahezu das gesamte Sortiment an Ersatz- und Verschleißteilen, Zubehör, Kompletträdern und Reifen, Leichtmetallfelgen – lieferbar in höchstens ein bis zwei Tagen.

www.atu.de bietet viele nützliche Tools: Ersatzteile findet das A.T.U-Autoidentifikationstool für jeden Autotyp in wenigen Sekunden – einfach die Fahrzeugschlüsselnummer des eigenen Wagens eingeben und

bestellen; 24 Stunden später sind die passenden Teile da. Mit dem A.T.U-Felgenkonfigurator lassen sich sämtliche Felgenkombinationen per Mausklick direkt am „eigenen Auto“ anbringen und als Grußkarte an Freunde/Bekanntes verschicken. Zudem stehen online Teilleisten mit Einbauanleitungen und viele hilfreiche Tipps zur Verfügung. A.T.U verfolgt ein klares Ziel: eine noch stärkere Verknüpfung der Online-Filiale mit den Offline-Filialen zur Umsetzung eines konsequenten Multi-Channel-Managements.



Die A.T.U.-Zentrale in Weiden/Oberpfalz



A.T.U. in Zahlen

- 1985 Firmengründung durch Peter Unger
- Umsatz 2007: 1,38 Milliarden Euro
- Anfang 2008 bereits mehr als 630 Filialen in sechs Ländern
- Rund 15.000 Mitarbeiter in Deutschland, Österreich, Holland, Tschechien, Italien und in der Schweiz
- Gesamtsortiment rund 140.000 Artikel

Das Geschäftsmodell von Auto-Teile-Unger

A.T.U. ist der in Deutschland führende Betreiber von Autofahrer-Fachmärkten mit integrierten herstellerunabhängigen Kfz-Meisterwerkstätten. In über 630 Niederlassungen in Deutschland, Österreich, Holland, Tschechien, Italien und der Schweiz bietet A.T.U. Service für fast alle Automarken. Unterstützt wird das Filial-

netz durch die optimierte Logistik mit zwei Distributionszentren in Weiden und Werl sowie durch ein in der Branche einmaliges Umweltservice- und Recyclingsystem.

Für den Kunden bietet diese Synthese von Logistik und Filialnetz eine bequeme Komplettlösung unabhängig von der Marke seines Autos, die sich durch hohe Waren-

verfügbarkeit, Sofortservice ohne Wartezeiten, kundenfreundliche Öffnungszeiten und ein hohes, zentral gesteuertes Qualitätsniveau mit Originalteil-Qualität zu vorteilhaften Preisen auszeichnet – eben „Alles außer teuer“.

Ansprechpartner



A.T.U. Auto-Teile-Unger
Dr. Markus Stadler

Tel.: (09 61) 306 - 56 44
markus.stadler@atu.de



A.T.U. Auto-Teile-Unger
Markus Meißner M.A.

Tel.: (09 61) 306 - 54 80
markus.meissner@atu.de

Impressum

Verantwortlich für den Inhalt: A.T.U. Auto-Teile-Unger Holding GmbH, Dr. Markus Stadler, Abteilung Öffentlichkeitsarbeit, Dr.-Kilian-Straße 11, 92637

Weiden Druck: L.N. Schaffrath GmbH, Geldern

Redaktion/Gestaltung: heller & partner communication GmbH, Mirjam Schmidt, Possartstraße 14, 81679 München

A.T.U. Auto-Teile-Unger Holding GmbH
Dr.-Kilian-Straße 11
92637 Weiden in der Oberpfalz

Telefon: +49 (09 61) 306 - 0
Telefax: +49 (09 61) 306 - 56 72
E-Mail: info@atu.de
Internet: www.atu.de

