

h|a|n|d|e|L

„Alles aus einer Hand“ – Start in eine neue Ära des Zubehörverkaufs bei ABM

Nach über 25 Jahren als Hersteller im Zubehörmarkt, mit vielen Hoch und Tiefs, erklärt Christian Mehlhorn, Geschäftsführer der ABM Fahrzeugtechnik GmbH, wie er die Zukunft meistern will. Und das in einem stark umkämpften Markt, der immer mehr unter dem steigendem Einfluss der Billigimporte aus Fernost leidet.



Herr Mehlhorn - Erklären Sie uns doch wie Sie sich in Ihre Rolle als Geschäftsführer der ABM Fahrzeugtechnik GmbH eingelebt haben und wie Sie seither die Entwicklung der Firma einschätzen!

Nachdem ich vor ein paar Jahren die Geschäftsführung der ABM Fahrzeugtechnik GmbH und die Leitung der Spiegler Bremstechnik GmbH von meinem Vater übernommen hatte, habe ich versucht, im Zuge des Generationswechsels, neue Wege in der Unternehmensführung einzuschlagen. Natürlich hatte ich an der Seite meines Vaters über Jahre das Glück einen umfangreichen Einblick in den Zubehörmarkt zu erhalten und nun selbst das Ruder in der Hand haltend, ging es mir gezielt darum, eingefahrene Strukturen innerhalb des Unternehmens zu verlassen, um vor allem im Bereich der Kundenbetreuung und Kommunikation mit dem Handel neue Wege zu gehen. Die ursprünglichen Kernkompetenzen von ABM waren verwässert, und durch die Übernahme der Firma Spiegler Bremstechnik aus der Insolvenz im Jahre 2006, wurde dieses zusätzlich verstärkt. Dazu muss man wissen, dass ABM von Beginn an der Haus- und Hoflieferant

der Firma Spiegler war. Mit der Übernahme der Spiegler GmbH aus der Insolvenz wurde das ABM Produktportfolio über Nacht um eine Vielzahl hochwertiger Bremskomponenten ergänzt. Ich entschloss mich dann dazu, die Produkte zum Thema Bremstechnik ausschließlich unter dem Markennamen Spiegler, aber über beide Firmen zu vertreiben. Trotzdem wurde es auch durch diesen Schritt nicht einfacher, den Marken ABM und Spiegler eine eigene Identität zu geben. Zu viel war einfach zu gleich und so wurden und werden ABM und Spiegler in den Köpfen des Handels immer als Eins verstanden. Aufgrund der vertrieblichen Sackgasse in der sich beide Firmen befanden, fasste ich im Jahr 2014 den Entschluss, die Geschicke der Firma Spiegler in andere Hände zu legen. Für ABM und mich ein wichtiger Schritt sich wieder auf die Kernkompetenzen von ABM zu besinnen und an den Punkten anzusetzen, die in den letzten Jahren stark vernachlässigt wurden.

Wie sehen diese Punkte im Einzelnen aus?

Der Aufbau einer ehrlichen und partnerschaftlichen Beziehung zum Fachhandel. Die schnelle Lieferfähigkeit durch eine hohe Warenverfügbarkeit. Verbindliche Aussagen und kundenorientierte Gewährleistungsabwicklung. Fachkompetente Beratung als Stütze für den Handel. Ein enger Austausch mit den Partnern und den Kunden und da auch immer ein offenes Ohr haben. Dem Händler die Möglichkeit bieten, durch komplette Umbaukits - technisch aufwendiges Zubehör zu kalkulierbaren Konditionen und Montagezeiten zu verkaufen. Qualitativ hochwertige Montageanleitungen für einen reibungslosen Umbau zu liefern. Und natürlich faire Konditionen in Verbindung mit stabilen Preisen am Markt zu etablieren.

Welche waren Ihre nächsten Schritte nach der Veräußerung der Firma Spiegler Bremstechnik GmbH?

Im Zuge des Verkaufs der Firma Spiegler und des angestrebten Neuaufbaus eines serviceorientierten Vertriebs, suchte ich nach einem erfahrenen Vertriebsleiter, der mich bei diesen Zielen tatkräftig unterstützen ■■■▶

Historie

1985

Gründung der Personengesellschaft ABM Konstruktion & Design in Freiburg i.Br., benannt nach dem Gründer, Herrn Arthur Berthold Munz, mechanische Fertigung von Sportfußrasten-Anlagen und Zubehörteilen für Motorräder.

1989

Gründung der ABM Fahrzeugtechnik GmbH. Jürgen Mehlhorn tritt ABM bei und übernimmt gemeinsam mit Munz die Geschäftsführung. Einführung der Produktion mit CNC-Maschine.

1990

Jürgen Mehlhorn wird alleiniger Geschäftsführer.

2006

Die ABM Fahrzeugtechnik GmbH kauft die Firma SPIEGLER Bremstechnik GmbH auf, die weiterhin eigenständige GmbH bleibt, aber von nun an das Produktportfolio von ABM partnerschaftlich ergänzt. Einzug in die heutige, gemeinsame Betriebsstätte in der Krummholzstraße in Breisach am Rhein.

2010

Ende des Jahres übernimmt Christian Mehlhorn die Geschäftsführung von seinem Vater, Jürgen Mehlhorn, nachdem er seit 1998 an dessen Seite im Unternehmen mitwirkte.

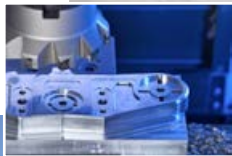
2013

Entwicklung der neuen Marke WUNDERKIND-Custom, mit hochwertigen Zubehörteilen für Harley-Davidson Motorräder. Die Unternehmensgröße beläuft sich auf 2000 Quadratmeter Fläche und dreißig Mitarbeiter.

2014

SPIEGLER Bremstechnik GmbH wird verkauft. Die Unternehmensgröße beläuft sich auf 1800 Quadratmeter Fläche und zwanzig Mitarbeiter.

konnte und wie man so schön sagt, die selbe Denke hat. Durch glückliche Umstände kam ich in Kontakt mit einem, in der Branche nicht ganz unbekanntem Gesicht, und so konnte ich schließlich mit Detlef Achterberg einen Vertriebsleiter verpflichten, der über hervorragende Markt- und Händlerkenntnisse verfügt. Mit seiner gelebten und fachorientierten Serviceleidenschaft kommen wir unserem Ziel Stück für Stück näher. Detlef sieht, wie ich, den Fachhändler nicht nur als unseren Kunden, sondern vor allem auch als einen wertvollen Partner. Denn für ihn bedeutet der Verkauf von Zubehörteilen ein lukratives Zusatzgeschäft. An diesem wollen wir händlerorientiert mitwirken. Die Umstrukturierung innerhalb des Betriebes und die zum Teil frei gewordenen Ressourcen verbessern außerdem zunehmend auch die hauseigenen Bereiche der Entwicklungsabteilung, des Prototypenbaus und der Logistik. Ein weiterer Schritt die Servicequalität zu bessern.



Was sind die neuen Ziele für die Marke ABM und Ihr gesamtes Team?

Als Hersteller verschiedenster Zubehörteile für Motorräder sieht sich ABM als Spezialanbieter zum Thema Ergonomie beim Fahren. Der Einsatzbereich, ob nun auf der Rennstrecke, der Alpentour usw. ist dabei zweitrangig. Wir versuchen bei unserer Arbeit immer die technische Funktion und Verstellbarkeit unserer Produkte, mit Top Design zu vereinen. Wir haben in einem hart umkämpften Markt, der immer mehr unter dem Einfluss von Billigimporten aus

Fernost steht, dessen Motorräder immer perfekter werden, den Kunden im Visier. Wir wollen uns zum Thema Ergonomie den Problemen der Kunden annehmen, Ihnen mit unseren Produkten einen Mehrwert bieten. Dabei müssen wir zwingend auf unser hier in Deutschland vorhandenes Knowhow zurück greifen. Unser Ansatz ist nie der Billigste zu sein, sondern wir wollen der sein, der dem Kunden in diesem Bereich des komfortablen Fahrens am meisten Nutzen bringt. Dabei hilft uns unsere über 25 jährige Erfahrung. Wir versuchen die Montage unserer Produkte nach dem Plug&Play Prinzip zu ermöglichen, d.h. der Händler kann mit unseren Komplettkits alle Anbauteile aus einer Hand bekommen. Um das zu schaffen, benötigen wir ebenfalls einen stark motivierten Fachhändler, der genau so engagiert ist, das Problem seines Kunden zu lösen, wie wir. Dass das ein stetiger Prozess ist, der immer wieder neu betrachtet und korrigiert werden muss, liegt auf der Hand. Mit einem starken Team an Mitarbei-

tern setzen wir aber Tag für Tag alles daran, stetig besser zu werden. Wir wollen sprichwörtlich der Problemlöser in unserem Bereich sein und nicht nur mit den allgemeinen Serviceparolen auf uns aufmerksam machen. Das macht aus meiner Sicht den Unterschied. Nur so kann man sich als deutscher Hersteller weiterhin am Markt behaupten. Technik ist Vertrauenssache!

Wir wollen dem Motorradfahrer Sicherheit bieten. Deshalb halten wir weiter an unserer Devise fest - Alles aus einer Hand, von der Entwicklung, über die Herstellung, bis zum Vertrieb - Made in Germany. Service zum Anfassen, nicht als hohle Worthülle in einem Werbeprospekt.

Natürlich wird es neben den Produkten zum Kernbereich auch immer die Produkte geben, die den Weg von ABM schon immer begleitet haben. Das sind neben Stahlflexleitungen und diversen Bremskomponenten, natürlich auch Styling Produkte, wie Spiegel, Lenkerenden und Hebelschützer. Denn natürlich soll auch in anderen Belangen kein Weg an ABM vorbei führen.

Herr Mehlhorn, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen für die Zukunft weiterhin viel Erfolg.