



Pressemitteilung

Vorlage vorläufiger Zahlen zum Geschäftsjahr 2012/13: A.T.U-Management kündigt Vorlage eines Sanierungskonzepts bis Ende Oktober 2013 an

Weiden in der Oberpfalz, 8. August 2013. A.T.U., Marktführer im deutschen Kfz-Service, hat nach vorläufigen Zahlen ein insgesamt schwieriges Geschäftsjahr 2012/13 hinter sich. In einem schwachen Marktumfeld verzeichnete A.T.U. zum Stichtag 30.06.2013 einen Umsatz von 1,16 Mrd. Euro nach 1,25 Mrd. Euro im Vorjahr. Dies entspricht einem Rückgang von 6,9 Prozent. Das bereinigte EBITDA reduzierte sich auf 61,9 Mio. Euro nach 103,4 Mio. Euro im vorangegangenen Geschäftsjahr.

Das Geschäftsjahr von A.T.U. verlief trotz einer leichten Verbesserung im vierten Quartal insgesamt schwach. Das Umsatzminus im dritten Quartal konnte durch die Nachholeffekte und eine leichte Umsatzsteigerung im vierten Quartal von knapp 2 Prozent gegenüber dem Vorjahr nicht vollständig ausgeglichen werden. Ausschlaggebend war insbesondere die schlechte Situation im Gesamtmarkt und die eingetrübte Stimmung der Kfz-Teilebranche. Zusätzlich machten dem Unternehmen im Reifengeschäft Wettereffekte zu schaffen, was zu Umsatzeinbußen im 2. und 3. Quartal geführt hatte.

Durch ein konsequentes Kostenmanagement und Einsparungen konnte A.T.U. im Geschäftsjahr 2012/13 die operativen Aufwendungen um rund 25 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr reduzieren. Bedingt durch den Umsatzrückgang sank auch das bereinigte operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA). Vor diesem Hintergrund rechnet A.T.U. nach Zinsen und Steuern mit einem deutlich negativen Konzernergebnis. Die durch die Wirtschaftsprüfer testierten vollständigen Zahlen werden im Rahmen des Geschäftsberichts 2012/13 Ende Oktober veröffentlicht.

Hans-Norbert Topp, seit Juli 2013 Vorsitzender der Geschäftsführung von A.T.U., erklärt dazu: „Das vergangene Geschäftsjahr ist zweifelsohne enttäuschend, zeigt uns aber auch klar auf, welche Chancen wir ausgelassen haben und wo jetzt unsere Handlungsfelder liegen: Wir müssen unabhängiger von Marktschwankungen werden, unser Wachstum in den Zukunftsfeldern forcieren und das vorhandene Potenzial der breiten Marktpräsenz besser nutzen. Die ersten Maßnahmen und Initiativen haben wir bereits ergriffen.“

Absolute Priorität hat derzeit die Sicherung der Liquidität und der Finanzierungsbasis des Unternehmens. Während die Liquiditätsplanung bis zum Jahresende keine Unterdeckung aufweist, arbeitet das A.T.U-Management intensiv an einem langfristigen Konzept zur bilanziellen und finanziellen Sanierung des Unternehmens. Im Rahmen der Überlegungen erfolgt eine Prüfung aller strategischen Optionen. Diese reichen von Maßnahmen der Refinanzierung bis hin zu möglichen strategischen Partnerschaften. Unterstützt wird das A.T.U-Management dabei von seinem Eigentümer, Kohlberg Kravis Roberts & Co (KKR) sowie von weiteren Sanierungsexperten. „Mit der Unterstützung unseres Eigentümers und unseren Beratern sind wir in den vergangenen Monaten ein erhebliches Stück vorangekommen und haben zahlreiche Gespräche geführt. Mit einem Ergebnis rechnen wir spätestens bis zur Vorlage des endgültigen Geschäftsberichts Ende Oktober. Dann planen wir auch das Sanierungskonzept vorzustellen und alle relevanten Details zu veröffentlichen“, erklärt Topp.

Auch im operativen Geschäft sind A.T.U bereits erste Fortschritte gelungen. So haben der B2B-Bereich mit 7,8 Prozent und das internetbasierte Geschäft mit 2,0 Prozent bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr zugelegt, wenngleich der Anteil am Gesamtgeschäft noch gering ist. „E-Commerce und Flottenmanagement sind nach wie vor die richtigen Wachstumsbereiche, auf die sich A.T.U konzentriert. Hier werden wir nun die Chancen wahrnehmen, die wir in der Vergangenheit nicht ausreichend genutzt haben“ erläutert Hans-Norbert Topp. Im Bereich E-Commerce ist die zusätzliche Erschließung ausländischer Märkte vorgesehen. Um das Geschäft mit Flottenkunden weiter zu entwickeln, sollen zentrale Vertriebsprozesse zur Akquisition neuer Firmenkunden optimiert und ausgebaut werden. „Das Geschäft wird immer vor Ort in den Niederlassungen gemacht. Aus den zentralen Bereichen müssen wir die Filialen dabei bestmöglich unterstützen, klare Prozesse definieren und Impulse geben. So können wir auch unser Kerngeschäft deutlich besser aufstellen“, so Topp.

Daneben wird A.T.U zukünftig auch den Markt für Autoglas intensiver bearbeiten. Das Unternehmen möchte seinen Marktanteil in diesem Segment deutlich steigern. Dafür wird unter anderem die Vertriebskommunikation besser auf diesen Markt zugeschnitten. „Mit fast 650 Filialen haben wir eine unglaubliche Präsenz in der Fläche und damit auch einzigartige Möglichkeiten, die wir jetzt deutlich stärker als in der Vergangenheit nutzen werden. Zudem denke ich, dass es auch im Sinne von Versicherungsunternehmen ist, wenn sich der Markt für Autoglas durch zusätzlichen Wettbewerb dynamisch weiterentwickelt“, sagt Topp.

Ansprechpartner:

A.T.U Auto-Teile-Unger
Dr.-Kilian-Str. 11
92637 Weiden i.d.Opf.
Markus Meißner
Pressesprecher
Telefon: +49-961-306-5480
Telefax: +49-961-306-934 5480
E-Mail: markus.meissner@de.atu.eu