

Märkische Oderzeitung Sonnabend/Sonntag, 24./25. Mai 2008



Im Musterraum: Tom Heyner, Nadja Lojewski und Gerhard Heyner (v. l.) mit ihren Produkten

Foto: GMD/Karl-Heinz Arendsee

Von Storkow in die Welt

Die Firma alca mobil liefert Zubehör und Ersatzteile rund ums Auto

VON CHRISTIAN THIESEN

Brandenburgs Wirtschaft ist mittelständisch geprägt. Darunter gibt es viele Firmen, die mit ihren Leistungen erfolgreich am Markt agieren. Einige stellt die MOZ in einer Serie vor. Heute: die alca mobil GmbH aus Storkow (Oder-Spree)

Storkow (MOZ) Wer durch die Eingangstür von alca mobil im Storkower Gewerbegebiet geht, kann sie nicht übersehen, die große Weltkarte mit den vielen bunten Stecknadeln. Sie markieren die Länder und Regionen, wo der Hersteller und Lieferant von Automobilzubehör und -ersatzteilen seine Kunden hat: Russland und Polen, Südosteuropa, aber auch die Schweiz gehören unter anderem dazu. Sogar in Sibirien bis nach Kamtschatka stecken Nadeln. Die Produkte, die dorthin gehen, sind für die Kunden al-

lesamt in einem Musterraum zu bewundern: Scheinwischer in jeder Größe, Werkzeuge, Heizkissen, Reinigungsmittel – kurzum: alles rund ums Auto – gehören zum mehr als 1000 Artikel umfassenden Sortiment.

„Angefangen habe ich mit Sitzauflagen aus Holzkugeln“, erzählt Firmengründer Gerhard Heyner. Das war Anfang der 90er Jahre. Damals wagte Heyner, vor der Wende als Kaufmann im Außenhandel der DDR mit dem Vertrieb von Textilien beschäftigt, den Sprung in die Selbstständigkeit. „Ich habe darauf spekuliert, dass es im Osten den größten Nachholbedarf bei Autozubehör gibt“, begründet der gebürtige Sachse den dabei vollzogenen Wechsel in eine andere Branche. Und hatte Erfolg: Was mit einem kleinen La-

ger in Berlin begann, ist in den vergangenen Jahren stetig expandiert. Aus Platz- und Kostengründen zog die 1993 gegründete alca mobil schließlich nach Storkow, wo das Firmengelände heute Büro und vier Lagerhallen auf insgesamt 10 000 Quadratmetern umfasst.

Die GmbH produziert ihre Waren nicht selbst, dies geschieht durch Betriebe in Deutschland, Italien, Taiwan und China. „Wir sind aber nicht der Vertrieb für andere Hersteller“, erklärt Gerhard Heyner das Firmenkonzept, „sondern wir verkaufen Produkte unter eigenen Markennamen, die speziell für uns nach unseren technischen Vorgaben hergestellt werden.“ So erzielten die 16 Mitarbeiter 2007 einen Umsatz von rund 6 Millionen Euro.

Der Erfolg am Markt verteilt sich mittlerweile auf drei Unternehmen: die alca mobil GmbH, die Heyner GmbH für besondere Premium-Produkte und Heyner automotive für Kindersitze, allesamt in Storkow ansässig. „95 Prozent unseres Absatzes wird exportiert, die Abnehmer sind ausschließlich Geschäftskunden“, berichtet Heyner. In Deutschland verkauft alca mobil vor allem Alkoholmessgeräte.

„Gute, ehrliche Arbeit“, bezeichnet Gerhard Heyner als sein Erfolgsrezept. Unterstützt wird der 70-Jährige von seiner mit ihm in Storkow lebenden Familie. Ehefrau Anni (68), Tochter Nadja Lojewski (39) und Sohn Tom Heyner (42) – der aus Paris von einer Kosmetikfirma nach Ostbrandenburg zurückgekehrt ist, um die operative Leitung zu übernehmen – sind bei Alca und den anderen Firmen fest eingebunden und sorgen mit dafür, dass der Erfolg auch zukünftig in der Familie bleibt.



Mal ehrlich, Herr Heyner

Wie viel Stunden arbeiten Sie am Tag?

Auf zehn bis zwölf Stunden komme ich schon. Aber auch darüber hinaus ist man gedanklich oft bei der Arbeit.

Wie viele Formulare müssen Sie, weil es die Bürokratie verlangt, ausfüllen?

Zu viele, viel zu viele. Der Papierkrieg, insbesondere das

ständige Erstellen von Statistiken, nervt einen gehörig. Ärgerlich ist vor allem, wenn die gleiche Anfrage mehrfach von verschiedenen Behörden kommt.

Was würden Sie mit 100 000 Euro Fördermitteln tun?

Ich würde mit dem Geld meine Warenbestände erhöhen, um die Wünsche und Vorstel-

lungen meiner Kunden noch besser befriedigen zu können.

Was können Ihre Lehrlinge heute besser als Sie?

Sie haben sicherlich mehr Ahnung von der Informationstechnologie und kommen besser mit dem Computer zurecht.

Fast Ihr gesamter Absatz geht in den Export. Wie knüp-

fen Sie Kontakte mit ausländischen Kunden?

Der Besuch von Messer spielt dabei eine große Rolle. Daher sind mein Sohn und ich oft unterwegs. Auch intensive Internetrecherchen helfen uns bei der Suche nach Geschäftspartnern. Und natürlich kommt uns die große Verbreitung unserer Produkte als „Botschafter“ entgegen.