



Gute Aussichten für den Teilehandel



Michael Horn (BBE Automotive GmbH)

„Rückenwind hält 2017 an“

Die GVA-Nachrichten sprachen zum Jahresstart mit dem Branchenexperten Michael Horn von der BBE Automotive GmbH über die wirtschaftliche Lage der Branche und die weiteren Aussichten sowie Herausforderungen für 2017:

ALEXANDER VORBAU

Herr Horn, die GVA-Mitglieder aus Kfz-Teilehandel und Kfz-Teileindustrie zeigten sich in einer jüngsten Mitgliederbefragung insgesamt recht zufrieden mit dem wirtschaftlichen Verlauf des vergangenen Jahres. Wie fällt Ihr Fazit für den hiesigen Kfz-Aftermarket in 2016 aus?

» **Michael Horn:** Auch uns erreichen zumeist positive Nachrichten aus der Teilehandelsbranche und aus der Industrie. Bestätigt wird das auch durch unsere Befragungen auf der Ebene der freien Werkstätten, den wichtigsten Kunden des Kfz-Teilehandels. Diese melden einen insgesamt positiven Geschäftsverlauf im vergangenen Jahr. Aus unserer Sicht konnten die Akteure aus dem freien Markt ihre Chancen in dem aktuellen positiven konjunkturellen Umfeld nutzen. Der Gesamtmarkt Aftersales PKW wird sich gegenüber 2015 eher seitlich bewegt haben, aber immer noch bei rund 30,5 Mrd. EUR liegen.

Das Durchschnittsalter des Fuhrparks wächst weiter, die Besitzumschreibungen sind auf einem hohen Niveau, die Gesamtwirtschaft läuft recht rund und selbst der

„Die Struktur und die Entwicklung des Fahrzeugbestands ist positiv für den freien Markt, da die älteren Fahrzeuge die Domäne der freien Werkstätten sind.“

Michael Horn,
BBE Automotive GmbH

Winter sorgte Anfang des Jahres für branchenfreundliche Witterung – eigentlich doch positive Anzeichen für die Branche 2017? Wie ist Ihre Prognose?

» **Michael Horn:** Die Struktur und die Entwicklung des Fahrzeugbestands sind positiv für den freien Markt, da die älteren Fahrzeuge die Domäne der freien Werkstätten sind. Der Rückenwind sollte auf jeden Fall 2017 anhalten, selbst wenn die Hersteller weiter daran arbeiten werden, auch die mittelalten Fahrzeuge im Netz zu behalten. So sehen wir bei vielen Marken immer mehr leistungsfähige Angebote für die 4 bis 8 Jahre alten Fahrzeuge. Nicht unterschätzen sollte der freie Markt die Aktivitäten der Fahrzeughersteller im Originalteile-Großhandelsgeschäft mit freien Werkstätten. Die Angebote werden in preislicher Hinsicht immer konkurrenzfähiger und auch die Service- und Logistikleistungen konnten viele Fahrzeughersteller deutlich verbessern und erweitern. Schwieriger ist für den Gesamtmarkt Aftersales die Einschätzung der Auswirkung der vermutlich weiter abnehmenden Anzahl an Wartungs- und Reparaturaufträgen. Ob ein vollständiger Ausgleich durch Preiserhöhungen und Leistungserweiterungen gelingen kann, hängt nicht zuletzt von den Markt- und Absatzaktivitäten der Anbieter ab.

Auffällig ist, dass einige Kfz-Teilehändler im gleichen Markt besser klarkommen als andere, es also deutlich häufiger ausgeprägte, individuelle Unternehmenskonjunkturen als früher zu geben scheint. Was macht einen erfolgreichen Teilehändler im aktuellen Umfeld aus?

» **Michael Horn:** Seit Jahren sehen wir Konzentrationstendenzen auf der Teilehandelsebene, es entstehen immer größere Strukturen. Das wird auch so bleiben, da ein nachhaltiges Wachstum auch eine bestimmte Größe bedingt. Nur so können die Ein-

kaufskonditionen optimiert werden und nur so kann man im Preis- und Leistungswettbewerb bestehen. Daneben wird es weiterhin kleinere regional tätige Teilefachhändler geben. Diese punkten beim Service, insbesondere über die persönliche Beziehung zum Werkstattkunden und zum Autofahrer. Für die lokalen Teilefachhändler wird es weiter anstrengend sein, erfolgreich am Markt zu agieren. Die Strukturen auf der Werkstattebene verändern sich und die nächste Generation von Werkstattinhabern übernimmt die Verantwortung. Bei diesen Unternehmen spielt die persönliche Beziehung zum Teilefachhändler eine geringere Rolle, der leichte Einkauf via Internet ist für diese eine selbstverständliche Alternative.

Die sowohl technischen als auch wirtschaftlichen Implikationen der Digitalisierung betreffen Teileindustrie, Teilehandel als auch Servicebetriebe. Wie sehen Sie hier vor allem die Akteure des freien Marktes für die aktuellen Herausforderungen aufgestellt und welche weiteren Anstrengungen sind notwendig?

» **Michael Horn:** Auf dieser Ebene liegen große Defizite in der Branche, auch bei größeren und großen Akteuren. Der Online-Vertrieb wird häufig noch halbherzig betrieben und im Marketing sehen wir große Defizite bei der strukturierten Marktbearbeitung. Als Beispiel sei das Zielgruppen-Marketing angeführt, d.h. die differenzierte Bearbeitung unterschiedlicher Kundengruppen. Eine solche scheidert bereits häufig an einer qualifizierten Warenwirtschaft und den notwendigen Informationen zum

„Die komplette Verbannung der Diesel-PKW, von denen in Deutschland ca. 18 Mio. im Bestand sind, wird nicht kommen, der Druck wird aber wachsen.“

Michael Horn,
BBE Automotive GmbH

Kunden. Wir halten es für sehr wichtig, Kunden in eindeutige Gruppen einzuteilen und unterschiedlich anzusprechen. Und das nicht nur orientiert am aktuellen Umsatz, sondern an dem Potenzial und den individuellen Bedürfnissen. Auf der technischen Seite sehen wir den Teilefachhandel derzeit noch recht gut aufgestellt, so werden den Kunden oftmals zentralseitig gute Instrumente bereitgestellt. Hier liegt aber auch eine große Herausforderung. Die Fahrzeuge werden durch Elektronisierung und Digitalisierung immer komplexer. Die Reparateure benötigen viel mehr Informationen und vor allem eine deutlich aufwändigere Werkstattausstattung sowie speziell qualifiziertes technisches Personal. Da werden viele Akteure aussteigen müssen, da die Investitionen sehr hoch sind. Das könnte mittelfristig die Position der Autohäuser und Markenwerkstätten eher stärken.

Der Diesel steht derzeit massiv in der Kritik, welche Auswirkungen könnten auf den freien Markt zukommen?

» **Michael Horn:** Gerade war zu lesen, dass Diesel-PKW relativ gesehen deutlich mehr Schadstoffe produzieren als LKW. Kommunen denken laut über Fahrverbote nach. Die komplette Verbannung der Diesel-PKW, von denen in Deutschland ca. 18 Mio. im Bestand sind, wird nicht kommen, der Druck wird aber wachsen. Wir würden uns freuen, wenn die Industrie hier demnächst Nachrüstlösungen anbieten könnte, die die Dieselfahrzeuge sauberer machen und damit neue strengere Normen zu erfüllen wären. Hier könnte bei staatlicher Förderung ein starkes Nachrüstgeschäft entstehen. ■

AUS DEM VERBAND

Zwei neue GVA-Mitglieder

Der GVA konnte zum 1. Februar 2017 zwei neue Mitglieder aus dem Bereich Industrie begrüßen:

Die Peter Hoffmann GmbH PHPARTS mit Sitz in Quickborn ist Spezialist im Bereich von Verbindungselementen und Befestigungstechnik für die Automobilindustrie. Informationen zu dem Unternehmen sind unter www.phparts.de abrufbar.

Ebenfalls neu im GVA ist die Brake Parts Europe GmbH.

Die Tochter des amerikanischen Unternehmens BPI führt in ihrem Programm vielfältige Produkte rund um das Thema Bremse.



Sitz der Brake Parts Europe GmbH ist Sprockhövel. Informationen sind auf www.brakepartsinc.com erhältlich.

Der GVA freut sich auf eine gute Zusammenarbeit! (AV)