

Autoteilehandel

Marktchancen im Nutzfahrzeugsegment



Der Aftermarket für NKW-Komponenten

BBE/GVA Marktanalyse zu Chancen und Herausforderungen
4. Auflage, September 2014

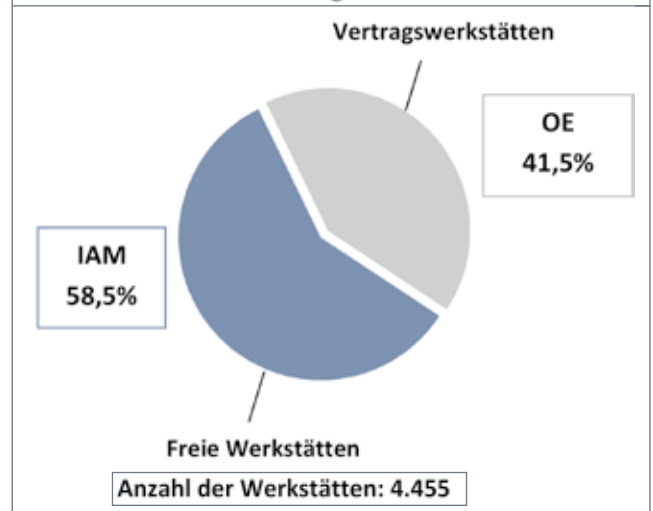
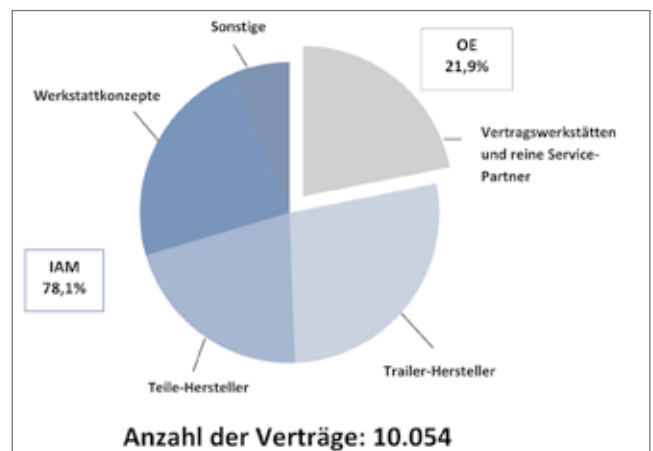
Neu erschienen in 4. Auflage: BBE-Studie zum Ersatzmarkt für Nutzfahrzeugkomponenten.

Der Ersatzmarkt für Nutzfahrzeug-Komponenten konnte in den vergangenen Jahren leicht wachsen und steht derzeit für gut 11 Milliarden Euro Marktvolumen. Bis zum Jahr 2020 ist mit weiterem Marktwachstum zu rechnen. Das zeigt die aktuelle Studie „Der Aftermarket für Nkw-Komponenten“, die die Automobil-Experten der BBE Automotive (Köln) in Kooperation mit dem Gesamtverband Autoteile-Handel e.V. (GVA) erstellt haben. Basis der im Oktober in 4. Auflage erschienenen Studie sind Expertengespräche mit Teileherstellern und im Großhandel, Befragungen von Nkw-Werkstätten sowie detaillierte Analysen der Distribution und von Werkstattsystemen.

Die Studie zeigt, dass der **freie Markt** vor allem bei Trailern, aber auch bei Bussen hohe Marktanteile für sich reklamieren kann. Gerade hier wird er aber auch unter Druck geraten. „Hintergrund hierfür sind verstärkte Aktivitäten der Fahrzeughersteller. Über Garantieverlängerungen und Service-Verträge sowie über Maßnahmen der aktiven Marktbearbeitung wird versucht, den eigenen Markt zu sichern und auszubauen“, sagt Wolfgang Alfs, Gesellschafter der BBE Automotive und Autor der Studie.

Der **Internethandel** wird in der Branche als Wettbewerber wahrgenommen. Bis 2020 wird auch eine zunehmende Marktbedeutung erwartet. Festzustellen ist laut Studie jedoch: Im Lkw-Segment sind die Marktanteile des Internethandels aktuell eher überschaubar. „Gegenwärtig ist der Nkw-Online-Teilehandel damit eher als imaginäre Bedrohung einzustufen. Seine Bedeutung wird als größer empfunden als sie tatsächlich ist.“, folgert die BBE-Studie.

Transporter sind laut Studie ein wichtiges und wachendes Segment des Gesamtmarktes. Gleichwohl fehlt es an einer zielgerichteten Marktbearbeitung: Es ist angedockt an Pkw-Spezialisten auf der einen Seite oder an Lkw-Spezialisten, die ihren Schwerpunkt bei schweren Lkw sehen. Der Transporter ist in beiden Fällen häufig ein „Randsortiment“. Die Branche sieht hier durchaus Handlungsbedarf, es fehlen allerdings ausgereifte Konzepte.



Ergebnisse aus der Studie: Im Markt für Nutzfahrzeug-Werkstattleistungen gibt es deutlich mehr Partnerschaftsverträge als Werkstätten. Von der Anzahl der Werkstätten her hat der Aftermarket im Nutzfahrzeugsektor eine ähnliche Struktur wie im Pkw-Sektor.

Abbildungen: BBE Automotive

Infobox



Nähere Infos zur Studie unter <http://www.bbe-automotive.de/de/studien/aftermarket-studien/aftermarket-nkw>.