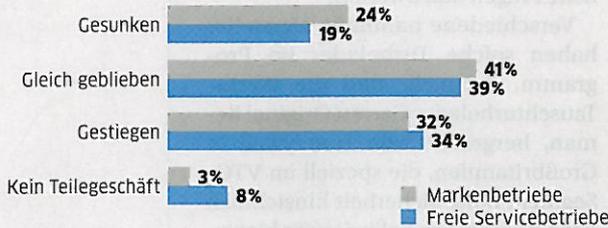


ERSATZTEILGESCHÄFT

Trotz Internet stabile Erträge

Erträge im Teileverkauf

Wie haben sich die Erträge im Ersatzteileverkauf gegenüber dem Vorjahr entwickelt?



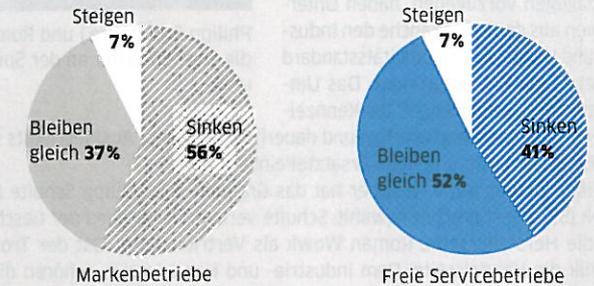
41% der Fabrikatsbetriebe und 39 Prozent der Freien Werkstätten verbuchten stabile Erträge im Teilegeschäft.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Margenentwicklung

Wie werden sich die Margen im Verschleißteilegeschäft entwickeln?



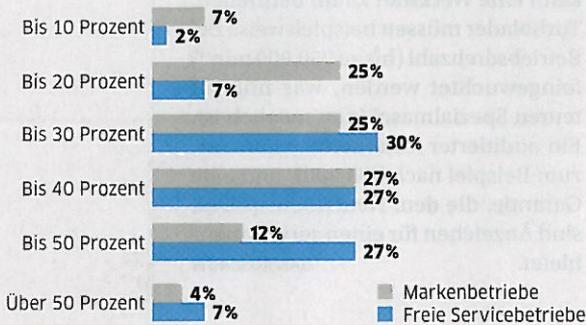
56% der Vertragshändler und 41 Prozent der Inhaber von Freien Werkstätten rechnen mit sinkenden Teilemargen.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Margen im Teilegeschäft

Wie hoch ist derzeit Ihre Marge im Verschleißteilegeschäft?



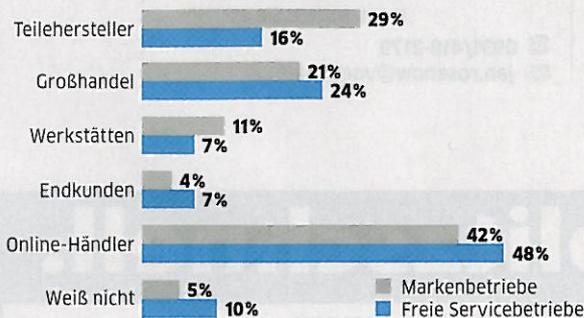
Im Geschäft mit den Verschleißteilen verfügen rund 27 Prozent der Befragten über eine Marge von bis zu 40 Prozent.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Gewinner im Teilegeschäft

Wer sind Ihrer Meinung nach die Gewinner im Ersatzteilegeschäft?



Aus der Sicht der befragten Betriebsinhaber zählen die Online-Händler zu den Hauptgewinnern im Teilegeschäft.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Der Onlinehandel mit Ersatzteilen nimmt rasant zu. Die Wartungs- und Reparaturarbeiten in den Kfz-Betrieben sind insgesamt rückläufig. Doch trotz der negativen Entwicklungen im Teile- und Servicemarkt verbuchte rund ein Drittel der markengebundenen Autohäuser und Freien Werkstätten gegenüber dem Vorjahr steigende und 40 Prozent stabile Erträge im Verkauf von Ersatzteilen und Zubehörartikeln. Dies ergab die Branchenindexbefragung der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe und der Redaktion »kfz-betrieb«.

Dass die Onlineshops, Teile- und Werkstattportale den Preiswettbewerb verschärfen und den stationären Handel schwächen, prognostizieren einschlägige Unternehmensberatungen. Der Blick auf die Befragungsergebnisse beziehungsweise Verkaufspreise der letzten drei Jahre zeigt jedoch eine eher erfreuliche Entwicklung: In knapp zwei Dritteln aller Kfz-Betriebe blieben die Endabnehmerpreise im Segment Bremsenkomponenten unverändert. Gut ein Drittel der Vertragshändler der Automobilhersteller und ein Viertel der Inhaber von

Freien Werkstätten registrierten hier sogar höhere Verkaufspreise. Ähnlich sieht die Preisentwicklung im Schalldämpfersegment aus: Auch hier berichteten etwa zwei Drittel der befragten Unternehmer von stabilen und 27 von gestiegenen Einzelhandelspreisen.

Zudem können sich die Margen im Verschleißteilegeschäft sehen lassen: So gaben knapp 30 Prozent der Befragten an, dass sie im Verkauf von Auspufftöpfen, Stoßdämpfern und Co. über eine Preisspanne (Einkauf/Verkauf) von bis zu 40 Prozent verfügen. Dass die Margen im Verkauf von Ersatzteilen zukünftig sinken, meinen allerdings 56 Prozent der Fabrikathändler und 41 Prozent der Inhaber von unabhängigen Kfz-Betrieben.

Auf die Frage „Wer zählt Ihrer Meinung nach zu den Gewinnern im Teilegeschäft?“ nannten 42 beziehungsweise 48 Prozent der Befragten die Onlinehändler.

NORBERT RUBBEL

kfz-betrieb DIGITAL

Unter www.kfz-betrieb.de/branchenindex finden Sie das Branchenindex-Archiv