



Autos, Autos, Autos – die USA sind noch dichter motorisiert als Deutschland. Dementsprechend groß ist das Aftersales-Geschäft.

FOTO: TOMASZ ZAIDA - FOTOLIA.COM

Lernen von den ganz Großen

Auf dem 17. Kölner Aftersales-Forum wagte Eckhard Brandenburg von der BBE Automotive GmbH den Blick über den „großen Teich“: Die USA sind ein Kfz-Markt der Superlative.

Das Jahr 2015 verlief für die Kfz-Branche positiv: In Deutschland wurden rund 3,21 Millionen Pkw neu zugelassen. Das waren 169.000 mehr als im Vorjahr. Der Fahrzeugbestand ist um 1,5 Prozent auf 45,07 Millionen Pkw gewachsen. Dies entspricht einem Anstieg um 668.000 potenziell zu wartende beziehungsweise zu reparierende Fahrzeuge. Trotz dieser positiven Zahlen gerät das Teile-, Zubehör-, Reifen- und Servicegeschäft angesichts des sich auf allen Ebenen verschärfenden Wettbewerbs unter Druck. Grund genug für die Unternehmensberatung BBE Automotive, auf dem 17. Kölner Aftersales-Forum die Trends und Perspektiven für den Aftermarket der Zukunft aufzuzeigen. Insbesondere ging es dabei um die Frage, wie die neuen Technologien

264,1

MILLIONEN Pkw sind in den USA zugelassen – Tendenz deutlich steigend.

die Kundenbeziehungen und Services von morgen gestalten. Schließlich arbeiten die Fahrzeughersteller mit Hochdruck daran, ihr Kerngeschäft von der Fahrzeugproduktion auf die Bereitstellung vielfältiger Mobilitätsleistungen umzustellen. Damit einhergehen wird die Transformation zum (IT-)Dienstleister – erste Konturen zeichnen sich bereits ab. Diese Strategie wird auch die Aftersales-Aktivitäten und Service-Angebote der Handels- und Werkstattspartner deutlich beeinflussen. Da die wesentlichen IT-Trends seit jeher in den USA entstehen und erst nach und nach auf dem alten Kontinent Einzug halten, verglich Eckhard Brandenburg, Senior Consultant bei der BBE Automotive GmbH, in seinem Vortrag den deut-

schen mit dem US-amerikanischen Markt. Denn die USA nehmen nicht nur eine Vorreiterrolle in der Digitalisierung ein, sondern sind auch einer der weltweit größten Märkte für das automobilen Aftersales-Geschäft.

Komplett andere Dimensionen

Welche Größenunterschiede es gibt, verdeutlichen die Zahlen: 321 Millionen US-Amerikaner haben 264,1 Millionen Fahrzeuge. Die durchschnittliche Fahrleistung liegt bei 17.800 Kilometern. Zum Vergleich: In Deutschland leben aktuell knapp 82 Millionen Menschen, der Fahrzeugbestand liegt bei 47,4 Millionen Pkw. Auch die jährliche Fahrleistung ist hierzulande geringer und beträgt im Schnitt 14.500 Kilometer. Dazu kommt, dass der US-amerikanische Fuhrpark deutlich älter ist als der deutsche. So liegt das durchschnittliche Fahrzeugalter dort bei 11,6 Jahren. Zwar geht diese Zahl auch bei uns nach oben, mit 9,1 Jahren ist das deutsche Auto im Schnitt aber 2,5 Jahre jünger als das amerikanische. Interessant ist auch ein Blick auf die Art der Fahrzeuge, die in den jeweiligen Märkten ▶

ALCAR PLUG & DRIVE

DIE SICHERE & EINFACHE LÖSUNG FÜR IHREN KFZ-BETRIEB

ALCAR
YOUR WHEEL PARTNER

REDEN SIE MIT UNS!



ALCAR
SENSOR by **SCHRADER**

- ANBAUFERTIG MONTIERT UND GEWUCHTET
- AUCH MIT RDKS-SENSOR LIEFERBAR
- KEINE PROGRAMMIERUNG DES SENSORS NÖTIG
- SCHNELLSTE LIEFERUNG ZU TOP-PREISEN

WWW.ALCAR.DE





Eckhard Brandenburg, BBE.
FOTO: JAGELS

vorherrschend ist. Während in Deutschland herkömmliche Pkw das Straßenbild dominieren, sind in den USA weitaus mehr sogenannte Light Commercial Vehicles (LCV), also leichte Nutzfahrzeuge, unterwegs. Der Marktanteil dieser Fahrzeuge liegt in den USA bei 54 Prozent. Vom meistverkauften LCV-Modell, der Ford F-Serie, wurden 2015 knapp 728.000 Einheiten zugelassen. Der Spitzenreiter dieser Klasse in Deutschland, der VW-Transporter, kam lediglich auf 57.000 Stück.

E-Mobilität wesentlich stärker verbreitet

Wie weit die Marktvolumina auseinanderliegen, zeigt auch ein Blick auf die Hybrid- und Elektrofahrzeuge. So wurden in den letzten sechs Jahren in den USA 2,6 Millionen Fahrzeuge dieser Art zugelassen, in Deutschland waren es nur 165.000 Stück. Der vergleichsweise große Erfolg der Stromer in den USA wurde nicht zuletzt mit Steuergutschriften in Höhe von 7.500 US-Dollar sowie weiteren Kaufprämien ermöglicht.

Auch auf dem Aftermarket sind die Größenunterschiede enorm: Das Gesamtvolumen für Ersatz- und Verschleißteile lag im Jahr 2014 auf der Materialebene in Deutschland bei 12,53 Milliarden Euro, in den USA waren es dagegen 86,1 Milliarden Euro. Im Schnitt gibt der deutsche Autofahrer deutlich weniger für Service und Ersatzteile aus als der amerikanische. Gründe sind der höhere Kleinwagenanteil in Deutschland, der vergleichsweise junge Fahrzeugbestand, die bessere Straßenqualität und das hier nicht so stark ausgeprägte Interesse an der Fahrzeugveredelung.

„Konsolidierung und Digitalisierung der Märkte werden weiter voranschreiten.“

Eckhard Brandenburg,
Senior Consultant bei der
Kölner Unternehmens-
beratung BBE Automotive
GmbH

Interessant sind auch die Unterschiede bei den Distributionswegen auf dem Aftermarket. In Deutschland haben die Akteure des freien Markts, also freie Werkstätten, Reifenfachhandel, Fachmärkte, Schnelldienste und Internetversender, auf der Wertebene einen Anteil von 49 Prozent. In den USA hat der freie Markt traditionell eine stärkere Bedeutung. Hier erwirtschaften die Freien 73 Prozent des Gesamtvolumens.

Kooperationen dominieren den Markt

Die Vermarktung erfolgt in Deutschland über 2.200 Großhändler, die mehrheitlich in Kooperationen organisiert sind. Lediglich 450 Großhändler agieren hierzulande frei. So repräsentieren die acht Kooperationen etwa 80 Prozent des Teilevolumens im freien Markt. Auch in den USA spielen Kooperationen eine wichtige Rolle. Von 13.000 Großhändlern gehören 8.000 einer Kooperation an. Unternehmensberater Brandenburg geht davon aus, dass der Trend zu Kooperation und Systembildung auf der Großhandelsebene in beiden Märkten weiter voranschreiten wird. Wie unterschiedlich die Größenverhältnisse im Großhandel sind, verdeutlicht vor allem ein Blick auf die Umsätze der wichtigsten Akteure. In Deutschland ist das die Firma Stahlgruber mit einem jährlichen Volumen von ca. 1,3 Milliarden Euro. Auto Zone, der Marktführer in den USA, erwirtschaftete hingegen im letzten Jahr 9,3 Milliarden Euro.

Bedeutung der Systemkonzepte

Auf der Werkstattseite spielen die Systemkonzepte vor allem in Deutschland eine relevante Rolle. Die 9.150 Systemwerkstätten haben einen Marktanteil von 23 Prozent. In den USA gehören zwar 27.000 Werkstätten einem Systemkonzept an, auf dem riesigen Markt steht das aber nur für einen Anteil von 7 Prozent. Der Anteil der gänzlich freien Werkstätten ist hingegen in etwa gleich. Die 11.850 Outlets in Deutschland bedeuten einen Marktanteil von 11 Prozent. Demgegenüber gibt es in den USA 53.000 freie Werkstätten, was einem Marktanteil von 9 Prozent entspricht. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Distributionsstruktur des Aftermarkets in den USA – trotz der Größenunterschiede – der klassischen europäischen Teiledistribution entspricht. Sicher ist, dass sowohl Konsolidierung als auch Digitalisierung weiter voranschreiten werden. In den USA liegt der Online-Anteil im Teilemarkt mittlerweile bei 4 Prozent – bei einem Wachstum von 8 Prozent im vergangenen Jahr.

INGO JAGELS