



Foto: BBE Automotive GmbH

Der Experte

MICHAEL HORN (BBE Automotive GmbH) ist ein ausgewiesener Branchenexperte und Dozent im GVA-College.

„PKW-After-sales robust auf weiterhin hohem Niveau“

Der Branchenexperte Michael Horn von der BBE Automotive GmbH steht im Interview Rede und Antwort zur Lage im Kfz-Aftermarket und zu den Aussichten für 2018.

ALEXANDER VORBAU

Die Werkstätten zeigen sich recht zufrieden mit dem Verlauf des Servicegeschäfts im vergangenen Jahr, und auch die Unternehmen des Teilehandels konnten größtenteils eine stabile Geschäftslage vermelden. Wie fällt Ihre wirtschaftliche Rückschau auf den Kfz-Aftermarket in 2017 in Deutschland aus?

» **Michael Horn:** Ein weitgehend gutes Branchennjahr liegt hinter uns – aber mit eindeutigem Fokus auf den PKW-Neuzulassungen, die mit fast 3,5 Mio. ein fast schon sensationelles Hoch erreicht haben. Damit ist einmal mehr bestätigt, dass Autos noch gut in die Gesellschaft passen und wir real von einer Abkehr ein gutes Stück entfernt sind.

Wir beobachten weiter, dass die freien Werkstätten mit dem Jahr 2017 absolut zufrieden waren. Gegenüber dem Vorjahr sogar mit leicht positiver Tendenz. Die Erwartungen für 2018 bewegen sich auf stabilem Niveau. In der Mehrzahl positive Nachrichten hören wir auch aus dem Teilefachhandel.

„Die freien Werkstätten waren mit dem Jahr 2017 absolut zufrieden.“

Michael Horn,
BBE Automotive GmbH

Auch auf der Ebene der Vertragswerkstätten werden stabile und positive Ergebnisse gemeldet.

Der Gesamtmarkt Aftersales bei PKW-Komponenten zeigt sich so auf der Endverbraucherebene robust auf weiterhin hohem Niveau von mehr als 30 Milliarden Euro ohne Mehrwertsteuer.

Der freie Kfz-Teilehandel war im vergangenen Jahr von Konzentrationsprozessen geprägt. Es gab Übernahmen oder Zusammenschlüsse innerhalb der Branche aber es traten auch neue Akteure aus dem Ausland auf den Markt und dessen einzelne Distributionsstufen haben und werden wir eine Fortsetzung dieses Trends sehen?

» **Michael Horn:** Konzentrationstendenzen und neue große Marktteilnehmer aus dem Ausland sind immer herausfordernd für alle etablierten Teilehandelsunternehmen. Unternehmen mit mehreren Milliarden Euro Umsatz können jederzeit den Weg der

Markteroberung einschlagen und über den Preis oder auch überlegenen Service die Schwachen aus dem Markt drängen.

Gerade die nordamerikanisch dominierten Mega-Unternehmen gilt es intensiv zu beobachten. Diese agieren in ihren Heimatländern mit niedrigpreisigen Eigenmarken, die allerdings bisher auf der Werkstattebene in Deutschland noch nicht die größte Akzeptanz erfahren.

Mit großer Wahrscheinlichkeit werden im Teilegroßhandel (TGH), analog den Entwicklungen in anderen Automotive-Teilbranchen, weitere Unternehmen aus der Mitte gekauft, verkauft, zusammengeschlossen, übernommen, usw. Offenbar ist dies nötig, um die steigenden Anforderungen zu erfüllen. Ob die ökonomische, theoretische Logik der Größenvorteile immer greift und ob das Wachstum die Lösung für die Fragestellungen der Zukunft ist, ist immer noch nicht eindeutig zu sagen.

Leider muss man auch feststellen, dass in 2017 im freien wie im gebundenen Markt Schieflagen auch namhafter Unternehmen zu Betriebsaufgaben und Konkursen geführt haben.

Das könnte darauf hindeuten, dass die verschiedenen Geschäftsmodelle wirklich nicht von allein laufen, sondern dass die Anforderungen bei Ressourcen, Personal und unternehmerischen Mut auch und gerade im Aftersales-Geschäft ständig weiter steigen.

Laut einer Umfrage rechnet das Kfz-Gewerbe mit einer positiven Auslastung im Service auch in 2018. Wie ist Ihre Prognose

„Alle bekannten Eckdaten für 2018 sind tendenziell positiv.“

Michael Horn,
BBE Automotive GmbH

für den freien und gebundenen Service-markt sowie für den freien Teilegroßhandel für das neue Jahr?

► **Michael Horn:** Alle bekannten Eckdaten für 2018 sind tendenziell positiv. Der Bestand ist hoch, auch wenn einige alte Diesel durch Prämien der Fahrzeughersteller aus dem Markt genommen werden. Weiterhin positiv sind das hohe Fahrzeugalter und der damit verbundene Bedarf an Verschleißteilen. In der Kurzfristperspektive besteht so Grund zu Optimismus.

Mittelfristig steht der freie Markt aber vor sehr großen Herausforderungen. Die Marktposition kann nur gehalten werden, wenn es gelingt, die Kunden nach Ablauf der Garantiezeit auch zu erreichen.

Immer wieder ist der aktive Fahrzeugbestand, der ja auch in 2017 weiter gewachsen ist, der Bezugspunkt für Aussagen zur Nachfrage. Aber: die Nachfrage muss natürlich auch in die „richtigen“ Werkstätten gelenkt werden. Das bedingt einen fairen Datenaustausch mit den Fahrzeugherstellern. Und weiter ist sicher das Entwicklungsfeld Kundenkommunikation mit allen Facetten und über alle Distributionsstufen bis zum Autofahrer eine ordentliche Herausforderung für den TGH und seine Partner auf der Werkstattebene. Nach wie vor stellen wir in verschiedenen Projekten der Marktforschung unzureichende Leistungen in der Kommunikation, von E-Mail bis Social Media, fest.

Allein mit einer guten Auslastung der Werkstätten ist aber auch noch kein Spiel gewonnen. Ein zentraler Erfolgshebel ist weiter die Durchsetzung angemessener Stunden- und Arbeitswertsätze. Hier fehlt es oft am notwendigen Mut der Unternehmer im freien Markt.

Die Marktanteile zwischen den Kanälen freier Markt / gebundener Markt werden sich wohl in 2018 nicht wesentlich verschieben und die Zuordnung von jüngeren Fahrzeugen zu den Markenwerkstätten gilt weiter.

Aber: Sicher muss in jedem TGH-Betrieb ein aktives und mindestens mittelfristiges Zukunftsmanagement erfolgen, um diese gute Wettbewerbsposition zu halten. Und vielleicht kann, neben der Internationalisierung, die Vertikalisierung noch ein Thema werden, also die Beteiligung von Teileherstellern an TGH-Betrieben und die Beteiligung von TGH an Werkstattbetrieben.

In jedem Falle bleiben viele Gestaltungsmöglichkeiten für die Beteiligten auf allen Ebenen. Wenn dann später tatsächlich die E-Mobilität Fahrt aufnimmt und die weiteren großen Megatrends autonomes Fahren und Konnektivität umfänglich spürbar werden, wird die Zahl der Chancen bestimmt nicht kleiner! ■



Foto: Shutterstock/GVA

Trotz großer Herausforderungen kann der Teilehandel zuversichtlich sein.