



Bild: Promotor/Volz

TEILEHANDEL

Ertragschancen nutzen

Noch erzielen die Kfz-Betriebe mit dem Verkauf von Ersatzteilen gute Renditen. Das könnte sich jedoch ändern, da neue Marktplayer und Onlinehändler die Preistransparenz im lukrativen Teilegeschäft erhöhen.

Wichtige Ertragssäulen der markengebundenen Autohäuser und unabhängigen Kfz-Betriebe waren im vergangenen Jahr der Service sowie der Verkauf von Ersatzteilen und Zubehörartikeln. 28 Prozent der Vertragshändler der Automobilhersteller und 36 Prozent der Inhaber von freien Werkstätten erzielen hier eine Umsatzrendite zwischen zwei und fünf Prozent. Dies ergab die Branchenindexbefragung der Redaktion »Kfz-Betrieb« und der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe. In 14 Prozent aller befragten Unternehmen lag die Rendite sogar zwischen sieben und zehn Prozent. Dass sich das Werkstattgeschäft 2018 stabil entwickelt, prognostizieren 67 Prozent der Betriebsinhaber. Nur fünf Prozent rechnen mit sinkenden Umsatzrenditen im Service und im Teilehandel.

Allerdings könnten der zunehmende Wettbewerb im Teilemarkt und das veränderte Kundenverhalten die (noch) attraktiven Margen im Ersatzteilgeschäft schmälern. Denn auch Onlineanbieter und neue Marktplayer wie Amazon haben längst das lukrative Teilegeschäft für sich entdeckt. Sie machen die Preise im Teilehandel transparent und erhöhen somit den Druck auf die Renditen. Darunter leiden vor allem kleine, regionale Teilehändler, deren Anzahl kontinuierlich sinkt.

Auf der anderen Seite wächst die Marktmacht der großen, internationalen Handelsgruppen. Jüngstes Beispiel dafür ist der Verkauf von Stahlgruber an die LKQ Corporation (USA), die vor drei Jahren nur in Großbritannien präsent war. „Seitdem wächst LKQ mit einem enormen Tempo durch Aufkäufe der Sator Holding, Rhiag, Andrew

Page, Atracco und einen Anteil an Mekonomen“, beobachtet Antti Wolk, Marktanalyst der Wolk After Sales Experts GmbH.

Erst vor gut drei Jahren schluckte Stahlgruber die Essener PV Automotive GmbH. Und vor zwei Jahren übernahm Wessels + Müller den Handelsriesen Trost. Ein Ende des Konsolidierungsprozesses im freien Teilegroßhandel ist noch lange nicht in Sicht. „Das Karussell mit Unternehmensübergaben und -zusammenschlüssen dreht sich weiter“, weiß Hartmut Röhl, Präsident des Gesamtverbands Autoteile-Handel (GVA). Negative Auswirkungen auf die Teilebelieferung von Kfz-Betrieben, Preisgestaltung und Konditionen habe die Konzentration im freien Teilemarkt jedoch nicht, sagte der GVA-Präsident gegenüber »Kfz-Betrieb«.

Die Ertragschancen im Teilegeschäft sind gut. Denn bei der Auswahl der Ersatzteile vertrauen die Kunden ihren Werkstätten.

Wie interessant das Ersatzteilgeschäft für alle Händler ist, zeigt das Marktvolumen für Pkw-Komponenten (Material und Lohn) von rund 32 Milliarden Euro in Deutschland. Davon entfallen 63 Prozent auf Ersatz- und Verschleißteile, 13 Prozent auf Zubehör, 12 Prozent auf Reifen und 11 Prozent auf Autochemie.

Auffällig ist, dass die traditionellen Distributionsstrukturen auf der Großhandelsebene immer mehr verwischen: Die Vertragswerkstätten kaufen ihre Teile nicht nur ausschließlich bei ihren Fahrzeugherstellern und Importeuren ein. Knapp zwei Drittel von ihnen lassen sich auch von freien Großhändlern wie Coparts oder Carat mit Ersatzteilen beliefern. Dagegen ordern laut Branchenindexbefragung 62 Prozent der freien Kfz-Betriebe Originalersatzteile von Automobilherstellern und großen Autohandelsgruppen wie Dello und Emil Frey.

Kunden verlassen sich auf den Rat ihrer Werkstatt

Nach Einschätzungen von Antti Wolk beträgt die jährliche Wachstumsrate im Verkauf von Originalersatzteilen bis zu fünf Prozent. Die würde möglicherweise höher ausfallen, wenn die Automobilhersteller und deren Vertragshändler mehr für ihre Ersatzteile bei den Endverbrauchern werben würden. Denn den Autofahrern ist es scheinbar egal, ob der Kfz-Betrieb bei ihrem nächsten Werkstattbesuch das Originalteil eines Fahrzeugherstellers oder ein identisches Ersatzteil des freien Markts einbaut: 92 Prozent der Fahrzeughalter verlassen sich bei der Auswahl der einzubauenden Ersatzteile „ganz und gar auf den Rat ihrer Werkstatt“. Dies dokumentiert die Trend-Tacho-Studie „Ersatzteilequalität und Markenbedeutung“ der Redaktion. „Das Vertrauen der Kunden in die Werkstatt ist sehr groß. Was sie empfiehlt, wird genommen. Ihr gutes Wort steht für Qualität“, erklärt Dr. Ralf Deckers von der BBE Automotive.

Doch in vielen Kfz-Betrieben gibt es Beratungsdefizite. Nur 38 Prozent der Pkw-Fahrer wurden bei ihrem letzten Werkstattaufenthalt über die verschiedenen Teilequalitäten (Originalteile, Nachbauteile, Billigteile) tatsächlich aufgeklärt. Die Betriebsinhaber könnten ihre Ertragschancen erhöhen, wenn sie sich gegenüber ihren Kunden als „Ratgeber“ positionieren. Das schafft Vertrauen und erhöht die Kundenbindung. **NORBERT RUBBEL**

Perfect service has a home.



Bei MANN-FILTER sind Sie bestens aufgehoben: Unterstützung erhalten, die Sie brauchen, über jeden Winkel hinweg. Weil Sie jeden Filter finden, den Sie suchen, bekommen. Und weil wir persönlich für Sie da sind, jederzeit voll und ganz auf uns verlassen können. Wo perfekter Service zuhause ist.



MANN-FILTER – Perfect service
www.mann-filter.com