

# „Moderates Wachstum möglich“

Im Interview mit den GVA-Nachrichten schätzt Branchenexperte Michael Horn (BBE Automotive GmbH) die wirtschaftliche Lage der Branche ein.



Michael Horn

**GVA-Nachrichten:** Herr Horn, nach einer relativen Durststrecke um die Mitte des letzten Jahres haben die Unternehmen des freien Kfz-Ersatzteilmarktes noch einen versöhnlichen Jahresabschluss erzielen können. Wie lautet Ihr Fazit zur Branchenkonjunktur des vergangenen Jahres 2013?

**Horn:** Es war wohl doch noch ein normales ordentliches Wirtschaftsjahr. Vielleicht ein wenig ruhiger auf der Nachfrageseite im Vergleich zu den sehr guten Vorjahren, aber im Ergebnis entsprechend unserer Prognose für 2013 vom Jahresanfang. Es gab kein Negativwachstum und damit Zufriedenheit auf der Umsatzseite. Eine grundsätzliche Renditesteigerung können wir aktuell für 2013 im freien Kfz-Teilemarkt nicht feststellen. Belegt wird dies durch die bekannten und vermuteten wirtschaftlichen Probleme einzelner großer und bekannter Marktteilnehmer. Also ist in dieser Dimension in jedem Fall auch perspektivisch Vorsicht geboten. Die Rentabilität sollte wachsam verfolgt werden und als zentrales Thema im Fokus der Branche stehen.

**GVA-Nachrichten:** Ein aktuelles Stimmungsbild unter den GVA-Mitgliedern zeigt, dass Kfz-Teileindustrie und Kfz-Teilehandel recht optimistisch in das Jahr 2014 blicken. Teilen Sie diese Einschätzung, und welche Entwicklungen gilt es besonders im Auge zu behalten?

**Horn:** Optimismus am Jahresanfang ist selbstverständlich immer ein guter Antrieb. Aus unserer Perspektive sollte für 2014 auch ein moderates Wachstum von ein bis drei Prozent des Gesamtmarktes möglich sein. Leider ist die Nachfrage nach Winterprodukten wie Batterien und Reifen wegen bisher ausbleibender Kälte allerdings nicht richtig in Gang. Geachtet werden muss dringend auf die Qualität der Leistung, aber auch auf die Qualität der verbauten oder verkauften Produkte. Und damit verbinden wir, dass diese Qualität ihren Preis und damit einen guten Ertrag für das Unternehmen hat. Mit Billigprodukten minderer Qualität lässt sich aus unserer Sicht jedenfalls am Markt nicht viel nachhaltig bewegen. Für ein ordentliches Geschäft im Aftersales spricht auch das große Interesse an Gebrauchtwagen. Hier kommt es vor dem Verkauf und nach dem Kauf der PKW immer gern zu Werkstattkontakten oder Teile- und Zubehörkäufen. In 2013 wurden zwar nur 2,95 Millionen PKW neu zugelassen, aber sagenhafte 7,1 Millionen Besitzumschreibungen registriert!

**GVA-Nachrichten:** Die Fahrzeughersteller interessieren sich zunehmend für den Kfz-Aftermarket und drängen dabei auch in „angestammte Bereiche“ des IAM. Welche Trends und Entwicklungen sind hier zu erwarten?

**Horn:** Wir haben bei einigen Fabrikaten einen deutlichen Rückgang der Garantiarbeiten in den Werkstätten zu verzeichnen. Dies resultiert aus dem tatsächlich noch weiter angestiegenen Qualitätsniveau der Neufahrzeuge und spricht für die Leistungsfähigkeit der Automobilhersteller und für den starken Qualitätswettbewerb. Da die vorhandenen Ressourcen der Betriebe aber ausgenutzt werden müssen, haben die Hersteller und deren Service-netze ein zunehmendes Interesse zum Beispiel an der Fahrzeug- und Kundenbindung. Hier stehen besonders mittelalte

Fahrzeuge und die Gebrauchtwagenkunden im Fokus. Weiter ausgebaut werden bei allen Herstellern die Garantieverlängerungen und grundsätzlich Service-Flatrate-Varianten, also der Neuwagen oder der Gebrauchtwagen inkl. verschiedener Wartungspakete. Großer Vorteil ist dabei die Verbindung zwischen zum Beispiel der Leasingrate und der Servicerate. Damit kann der Kunde tatsächlich rund um sorglos zu einem festen Kurs mobil sein. Die so erzielte Kundenbindung nutzt natürlich den Werkstätten der Fahrzeughersteller. Die Rückgewinnung von Marktanteilen lässt sich aber nach unserer Beobachtung aktuell noch nicht eindeutig belegen oder gar bemessen. Besondere Chancen zeigen sich im wachsenden Bestand älterer Fahrzeuge mit Erstzulassung vor 1999 / 2000. Eine viel beachtete Studie von BBE-Automotive zu diesem Markt hat einen Bestand von 6,5 Millionen Personenkraftwagen ergeben.

**GVA-Nachrichten:** Wie gestaltet sich die Lage vor allem der herstellereingebundenen Servicebetriebe derzeit?

**Horn:** Es bleibt dabei: die Betriebe müssen mit der Zeit gehen und sich in vielen Bereichen weiter entwickeln. Dies gilt für die Inhaber / das Management, aber ebenso für das Personal in der Werkstatt. Die Großchance der freien Betriebe liegt wohl nach wie vor im direkten Kundenkontakt und in der Möglichkeit der persönlichen Kundenbindung. Und natürlich sind die Konzeptwerkstätten im Mittel besser aufgestellt als die freien Werkstätten ohne Konzept! Also: die gute Marktposition der freien Servicebetriebe könnte gehalten werden, aber eine andauernde Aufrüstung in technischer Hinsicht bleibt wegen der großen Veränderungen bei der Fahrzeug- und Reparaturtechnik ebenso unerlässlich wie die eine hohe Leistungsqualität im Gesamtpaket. Einige Werkstätten arbeiten zusammen mit den Online-Börsen der Teile- und Reifenbranche und gewinnen so offenbar Kunden und organisierte Auslastung! Ob dies eine generelle und tragfähige Entwicklung sein kann, bleibt noch unklar, da Auslastungssteigerungen nur dann wirklich wirkungsvoll sind, wenn auch die Margen im Geschäft mit den Börsen für die Werkstätten passen!