

Heiter bis wolkig:

Der freie Kfz-Service-Markt hat sich seinen Herausforderungen gestellt und geht aus der wirtschaftlichen Flaute in Deutschland gestärkt hervor

Ratingen/Frankfurt, 14. September 2004. Das Jahr 2004 hat die Wettbewerbsfähigkeit des freien Kfz-Service-Marktes weiter gestärkt. Den Mitgliedern des GVA, ihren Kunden aus Handel und Werkstatt und den Industriepartnern des freien Marktes ist es seit 2002 gelungen, sich beim Verbraucher verstärkt als kompetente und leistungsstarke Reparaturalternative zu den Servicenetzen der Automobilindustrie zu positionieren. Damit konnten die Unternehmen im freien Kfz-Service-Markt Kunden und Marktanteile zurückgewinnen, die sie zum Teil Ende der 90er Jahre an den gebundenen Markt und die Fahrzeughersteller verloren hatten.

In einer Umfrage vom Juli 2004, an der sich rund 90 GVA-Handelsmitglieder beteiligten, gaben 70,8 % für das erste Halbjahr steigende Umsätze an. Bei immerhin ca. 17 % stagnierte das Geschäft im ersten Halbjahr. Auf Seiten der Industriemitglieder vermeldeten 25 % stagnierende Zahlen, während rund $\frac{2}{3}$ der fast 70 Teilnehmer steigende Zahlen im 1. Halbjahr vermelden konnten – dies vor dem Hintergrund, dass 58,1 % der Teilnehmer einer ähnlichen GVA-Abfrage vom Januar 2004 aus der Teileindustrie angaben, dass ihr Umsatz in 2003 gegenüber dem Jahr 2002 gestiegen sei. Beim Umsatzvergleich 2002 mit 2003 vermeldeten auch 61,6 % der Handelsmitglieder im Januar 2004 leicht bis deutlich gestiegene Zahlen.

Für das Gesamtjahr 2004 erwarten 68,9 % aller an der Umfrage teilnehmenden Mitgliedsunternehmen des GVA einen im Vergleich zu 2003 gestiegenen Umsatz.

Aktuelle Zahlen zum Volumen des Kfz-Aftermarkets liefern die Marktforscher der Kölner Unternehmensberatung BBE. Im Aftermarket-Report der Kölner wird das Gesamtvolumen des Aftermarkets für Pkw-Komponenten (inkl. Lohn) in 2002 mit einem Volumen von 26,17 Mrd. € zu Endverbraucherpreisen (ohne MwSt.) angegeben. Ohne den Lohnanteil verbleibt ein **Materialvolumen von 16,93 Mrd. €** Die BBE sieht damit im Vergleich zu 1997 (mit 15,77 Mrd. € der Tiefststand des Marktvolumens auf der Materialebene) ein Wachstums von 7 % auf dem Komponentenmarkt. Am Gesamtvolumen von 16,93 Mrd. € haben nach BBE **die reinen Ersatz- und Verschleißteile in 2002 einen Anteil von 10,25 Mrd. €** Der Rest verteilt sich auf die Submärkte für Reifen, Zubehör und Autochemie.

Teilehandel hat sich den Herausforderungen des Marktes gestellt

Der Kfz-Teile-Großhandel insgesamt, zu dem in Deutschland immer noch rund 500 Betriebe gehören, hat sich in den letzten Jahren erfolgreich den Herausforderungen des Wettbewerbs gestellt. Trotz nach wie vor anhaltend hoher Wettbewerbsintensität und erheblichen Druck zu Konzentration und Kooperation ist es gelungen, die eigene Position im Markt zu stärken. Von großer Bedeutung sind dabei die Kooperationen des Teilehandels, die nicht nur die Marktmacht der einzelnen Großhändler bündeln, sondern auch auf der Logistik-, Marketing- und

Kundenbindungsebene erfolgreich Konzepte und Innovationen auf den Weg gebracht haben. Und nicht nur national hat sich der Teilehandel zu starken Allianzen zusammengefunden, auch auf internationaler Ebene werden die Zusammenschlüsse enger.

Zunehmend ist in den letzten Jahren außerdem die Einzelhandelsebene in den Blick geraten, wo es heute noch bis zu 2500 selbständige Unternehmen gibt. Einzelhandels- und Fachmarktkonzepte wie das COPARTS Plus System, das Auto Plus-Konzept der CARAT oder die TEMOT-Verbundpartner sorgen auch auf dieser Handelsstufe dafür, dass der freie Markt leistungs- und wettbewerbsfähiger gegenüber dem gebundenen Markt auftreten kann.

Der GVA-Vorsitzende Hartmut Röhl, selbst mittelständischer Kfz-Teilehändler am linken Niederrhein, bewertet diesen Trend so: „Die Tatsache, dass der freie Teilehandel – wie der freie Kfz-Service-Markt insgesamt – seine Position im Reparaturgeschäft verbessern konnten, kommt nicht von ungefähr. In der Vergangenheit war es den Autokonzernen gelungen, ihre Position deutlich auszubauen. Hinzu kam der enorme technische Fortschritt im Automobilbau. Es gab viele Fragen und noch mehr Herausforderungen, die der Markt an den Teilehandel stellte. Der freie Teilehandel, seine Kunden und natürlich auch die Lieferanten aus der Teileindustrie haben ihre Hausaufgaben aber gemacht und die Herausforderungen des Wettbewerbs angenommen. Innovation, Spitzenqualität der Produkte, leistungsstarke Logistikkonzepte, umfassendes Reparatur-Know-how und konsequente Ausrichtung an den Wünschen des Kunden sind die Basis des Erfolgs in einem harten und vielfältigen Wettbewerbsumfeld.“

Freie Werkstätten legen zu

Die sich aufhellende Entwicklung im Kfz-Teile-Großhandel und in der im Aftermarket engagierten Teileindustrie findet ihr Gegenstück in der Entwicklung auf der Werkstattebene. Nach Auskunft des diesjährigen DAT-Reports ist es den freien Werkstätten seit 2001 gelungen, sich Stück um Stück besser im Gesamtmarkt zu positionieren und Anteile hinzuzugewinnen. Laut DAT-Zahlen hielten die freien Werkstätten in 2003 bei den Wartungs- und Reparaturarbeiten einen Marktanteil von 29 %. Auf die Vertragswerkstätten entfielen 53 %. Daneben werden vor allem die Bereiche Do-It-Yourself und Tankstelle genannt. Dies bedeutet eine Reduzierung des Marktanteils der autorisierten Schiene – im Vergleich zum Jahr 2001 – um 5 %. Der Anteil der freien Betriebe wuchs dagegen im selben Zeitraum von 23 % auf 29 % an.

Der freie Kfz-Teilehandel als Hauptlieferant der freien Werkstätten profitiert vom Trend auf der Werkstattebene. Hinzu kommt, dass sich angesichts der allgemeinen wirtschaftlichen Flaute und der Kfz-GVO von 2002 auch die Vertragswerkstätten etwas stärker dem freien Kfz-Teilehandel als alternativer Bezugsquelle zuwenden. Zwar kann nicht von einer Revolutionierung beim Teileeinkauf der gebundenen Werkstätten gesprochen werden, doch sieht der GVA-Vorsitzende Hartmut Röhl eine leichte Belebung dieses Geschäfts.

Röhl: „Die aktuelle Erhebung bei unseren Handelsmitgliedern ergab, dass im Saldo rund 7 % von ihnen steigende Umsätze mit Vertragswerkstätten verzeichnen. Insgesamt 10 % sprechen sogar von deutlich gestiegenen Umsätzen. Die große Mehrheit – über 70 % – verzeichnet allerdings keine signifikanten Veränderungen.“

Werkstattssysteme aus dem freien Markt auf dem Vormarsch

Die Evolution der Strukturen im Segment der freien Werkstätten ist von erheblicher Bedeutung für die Verschiebungen der Marktanteile im Reparaturgeschäft. Diese Entwicklung vollzieht sich, obwohl die Zahl der autorisierten und freien Werkstätten sich seit Jahren ungefähr die Waage hält (aktuell existieren nach Angaben des *Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe* in Deutschland 42.000 Werkstätten, von denen 20.500 autorisiert sind). Das Wachstum ihres Marktanteils hängt eng mit der zunehmenden Professionalisierung der freien Mehrmarken-Betriebe zusammen – nicht zuletzt mit Hilfe von Full-Service-Werkstattkonzepten freier Systemanbieter. Hinter diesen Werkstattssystemen stehen vielfach die Kooperationen des freien Teilehandels oder führende Zulieferunternehmen, die ebenfalls als außerordentliche Mitglieder im GVA organisiert sind.

Mehr und mehr freie Werkstätten entscheiden sich für den Eintritt in ein Werkstattkonzept des freien Marktes. Es sind gerade die Betriebe, die besonders konsequent den Schritt ins Elektronikzeitalter gehen. Neben diesen traditionellen freien Werkstätten gehören sowohl ausgeschiedene Vertragswerkstätten als auch zunehmend Partner mit bestehender Autorisierung, die zusätzlich ein kompetentes Mehrmarken-Standbein im freien Markt aufbauen wollen – zu den Zielgruppen der Werkstattkonzepte.

Insgesamt sind die Systemwerkstätten im freien Markt auf einem sehr guten Weg. Gerade die an ein Full-Service-Werkstattkonzept angeschlossenen freien Werkstätten haben die große Chance, ihre Position weiter zu verbessern. Der gezielte Know-how-Transfer von Seiten der Systemzentralen z.B. in den Bereichen Technik, Logistik und Werbung ist für die Systemwerkstätten die Basis, um künftig den veränderten Anforderungen des Marktes gerecht zu werden und Marktanteile auszubauen. Der erhöhte Kooperationsgrad wird etwa nach Auffassung der Kölner BBE zur weiteren Professionalisierung und Qualifizierung der freien Werkstätten beitragen. Wichtigster Katalysator dieser Entwicklung ist der freie Kfz-Teilehandel.

Fazit und Ausblick

Zusammengefasst kann man nachstehende Punkte anführen, die als wesentliche Faktoren seit 2001 dazu beigetragen haben, dass sich der freie Kfz-Service-Markt Stück um Stück besser im Gesamtmarkt positionieren konnte:

- das Durchschnittsalter des Fahrzeugbestands steigt kontinuierlich an (fast 8 Jahre)
- steigende Gesamtzahl der angemeldeten Kfz (über 45 Mio. Pkw)
- zunehmende Professionalisierung des freien Werkstattmarktes, insbesondere durch Zunahme der Systemwerkstätten (derzeit zählen rund 6.600 Betriebe zu Systemen, die GVA-Mitgliedern nahe stehen – hinzu kommen annähernd 500 ATU-Betriebe)
- gekündigte Vertragsbetriebe nehmen ihre Kunden mit in den freien Markt
- zunehmende Preissensibilität des Autofahrers

Für die künftige Entwicklung erwartet der GVA-Vorsitzende Hartmut Röhl: „Zwar gehen wir davon aus, dass das Volumen auf der Materialebene weiter leicht zulegen wird und auch das durchschnittliche Alter der Fahrzeuge im Bestand zunimmt. Doch dies heißt nicht automatisch, dass der freie Kfz-Service-Markt auch davon profitiert. Nur wenn die Professionalisierung der freien Werkstätten weiter anhält und die Frage nach dem Zugang zu Reparaturinformationen in der Praxis gelöst wird, stehen die Chancen für den freien Markt gut.“

Und Röhl weiter: „Natürlich müssen wir den Autofahrer auch künftig durch Leistung und Qualität überzeugen und auch überzeugen dürfen. Dürfen deshalb, weil die Grundlage des Markterfolgs Wettbewerb ist. Leider müssen wir aber immer wieder beobachten, dass von politischer Seite die Chance auf Teilnahme am Wettbewerb eingeschränkt wird, erwähnt sei nur das Thema Designschutz für sichtbare Ersatzteile, oder von Seiten der Autokonzerne große Anstrengungen unternommen werden, den freien Markt aus dem Geschäft zu drängen. Ein großes Thema ist hier die praktische Verfügbarkeit von technischen Informationen, Diagnosegeräten und dem Zugang zu herstellereigenen Online-Modulen zur Fahrzeugwartung. Letztlich entscheidet sich an dieser Stelle die Zukunft des freien Marktes als Reparaturalternative für den Verbraucher.“

Bildmaterial vorhanden.

Der Gesamtverband Autoteile-Handel e.V. ist der Branchenverband und politische Interessenvertreter des freien Kfz-Teile-Großhandels in Deutschland. Darüber hinaus spricht er auch für die rund 2000 Einzelhändler von Kfz-Ersatzteilen. Im GVA sind rund 170 Handelsunternehmen mit über tausend Betriebsstellen und etwa 130 Kfz-Teilehersteller organisiert. Der Markt für Ersatz- und Verschleißteile hat in Deutschland ein Volumen von über 16 Mrd. Euro, der freie Kfz-Service-Markt hat daran einen Anteil von circa 45 %. Die im GVA organisierten Handelsunternehmen repräsentieren rund 80 % des Umsatzes dieser rein mittelständisch strukturierten Branche. Schwerpunkte der Verbandsarbeit sind der Ausbau des freien Kfz-Service-Marktes als echte Reparaturalternative für den Verbraucher sowie die Wahrung der Chancengleichheit gegenüber der Automobilindustrie im Ersatzteile-Handel.

Pressekontakt: Thomas Kobudzinski