

GVA sieht Chancen für OE-Zulieferer als Partner des freien Kfz-Teilehandels – Logistikkompetenz ist gefragt

Ratingen, 15. August 2005. Aus Sicht des GVA - Branchenverband des freien Kfz-Teilehandels und der im Aftermarket engagierten Teileindustrie - bestehen im freien Markt langfristig gute Entwicklungschancen für Zulieferfirmen, die bisher vor allem das OEM- und OES-Geschäft mit den Fahrzeugherstellern gepflegt haben. Die Kfz-Zulieferer, die heute rund 80 Prozent der in der Erstausrüstung verbauten Komponenten fertigen, sind nicht nur bei der Entwicklung und der Fertigung neuer Automobile ein nicht wegzudenkender Partner, sondern auch für die Versorgung des Ersatzteil- und Reparaturmarktes von zentraler Bedeutung. Konsequenterweise gehören rund 130 Lieferantenpartner dem GVA heute als außerordentliches Mitglied an.

Traditionell beliefern die Teilehersteller im Ersatzgeschäft zwei unterschiedliche Distributionskanäle: Zum einen sichern sie als OE-Lieferanten die Ersatzteileversorgung der Automobilhersteller, zum anderen beliefern sie eben den Independent Aftermarket (IAM). Häufig findet allerdings eine einseitige Konzentration auf das OE-Segment statt. Chancen, die ein Engagement im freien Markt bietet, bleiben also ungenutzt. GVA-Vorsitzender Hartmut Röhl: „Viele Zulieferer sehen sich heute im OE-Geschäft mit schwachen Margen konfrontiert. Natürlich bietet das IAM-Geschäft keine Garantie für hohe Gewinnmargen, doch Teilehersteller, die die Herausforderungen kennen und annehmen, können hier durchaus ein sicheres Standbein aufbauen. Die Bedeutung des IAM-Marktes für die Zulieferer zeigt sich auch darin, dass weltweit führende Zulieferer wie Bosch, Delphi, Visteon, Valeo, Magneti Marelli und Denso sich in den letzten Jahren zunehmend geöffnet haben und etwa in Deutschland dem Branchenverband GVA beigetreten sind.“

Emanzipation der Zulieferer

Viele OE-Zulieferer nutzen schon heute den freien Vertriebskanal. Während einige Teilehersteller heute schon mehr Umsatz im freien Markt als mit den Kfz-Herstellern machen, schwankt die Quote bei den führenden OE-Zulieferern etwa zwischen 10 und 30 Prozent Geschäftsanteil im IAM. Aus Sicht von Hartmut Röhl ist aber die Emanzipation gegenüber dem Hauptkunden Automobilindustrie notwendig, um erfolgreich im IAM zu expandieren. Denn die Belieferung des freien Teilehandels steht zunächst im Konflikt mit dem grundsätzlichen Anspruch jedes Fahrzeugherstellers, das gesamte Servicegeschäft mit Fahrzeugen der eigenen Marke im Prinzip über die eigene Serviceorganisation abzuwickeln. Röhl: „Die Zulieferunternehmen sind aufgefordert, hier ihre eigenen Interessen zu vertreten. Der

GVA begleitet diesen Prozess und setzt sich aktiv für die Aftermarket-Anliegen der Zulieferindustrie ein.“

Der Markteintritt für Zulieferer, die stärker mit dem Teilehandel zusammenarbeiten wollen, vollzieht sich im Regelfall über die großen Vollsortimenter oder die Marktkooperationen, die an der Spitze der gestuften Versorgungspyramide im deutschen Autoteilehandel stehen. Der freie Teilehandel ist heute in Deutschland wie europaweit zu einem großen Teil in leistungsfähige Marktkooperationen eingebunden, die auch auf der Absatzseite ihre Kunden durch Systemkonzepte stärker anbinden. Katalysator ist vor allem die Entwicklung der Kfz-Technik, die immer mehr den Transfer von Wissen und Technik-Know-how an den Point-of-Repair erforderlich macht. Das Ersatzteilgeschäft ist heute weit mehr als die bloße Distribution von Teilen: Es wird zum Systemgeschäft, technische Informationen, Diagnose-tools und Softwarekompetenz kommen hinzu – ja, die Software selbst wird zum Ersatzteil.

Herausforderungen für Zulieferer

Für OE-Lieferanten, die verstärkt auf die Entwicklung eines IAM-Geschäfts setzen, kommt es darauf an, den potenziellen Kunden aus dem Teilehandel mehr als ein bloßes Produkt zu liefern. Absolute Spitzenqualität bei den Ersatzteilen ist heute Voraussetzung für das Geschäft und kein Unterscheidungskriterium im Wettbewerb. Da die Produktqualität Voraussetzung ist, müssen die Zulieferer vor allem durch ein wettbewerbsfähiges Sortiment und eine hohe Marktabdeckung überzeugen, um als Partner des freien Teilehandels infrage zu kommen. Gerade angesichts der wachsenden Modellvielfalt auf deutschen Straßen eine große Herausforderung – hinzu kommt auch im Teilehandel der unverkennbare Trend zur Lieferantenkonzentration.

Langfristig werden vor allem die OE-Zulieferer neue Chancen im freien Markt finden, die eine große Kompetenz im Bereich der Elektronik besitzen – das Segment der klassischen Verschleißteile ist bereits stark besetzt. Dies bedeutet aber für den Teilehersteller, dass er die Verfügbarkeit von technischen Informationen für Wartung und Reparatur oder das Vorhandensein von Systemen zur Teileidentifikation (etwa über TecDoc) sicherstellen muss.

Ein Erfolg als Lieferantenpartner im freien Markt setzt außerdem eine hohe Logistikkompetenz voraus, die den Teilehandel zum einen in die Lage versetzt, wiederum die Ansprüche seiner Kunden zu erfüllen und die zum anderen zugleich seine Liquidität erhält. Die Logistikprozesse im IAM unterscheiden sich damit von der Abwicklung des Teilegeschäfts mit der Automobilindustrie. Die Werkstatt und ihre Erwartung an den freien Teilehandel, der im Regelfall seinerseits einem erheblichen

Wettbewerbsdruck unterliegt, bestimmen das Leistungsprofil – die Werkstatt erwartet: Belieferung im 3-Stunden-Takt, Lieferfähigkeit von annähernd 100 %, Transfer von Reparatur-Know-how und weitere Reduzierung der Lagerkapazität auf der Reparatorebene. Logistikkösungen der Zulieferer müssen dem Teilehändler dabei unterstützen, angesichts dieser Marktherausforderungen als Problemlöser der Werkstatt zu bestehen.

Fazit

Für leistungsfähige Lieferanten kann das IAM-Geschäft über das OE-Segment hinaus also ein Weg zur Ertragssicherung sein. Doch ist die reine Produktqualität im Verhältnis zu den OE-Teilen kein Wettbewerbsvorteil – für ein florierendes IAM-Geschäft ist Mehrwert für Teilehandel und Werkstatt gefragt: sowohl beim Technik- und Daten-Know-how sowie auf dem Logistikfeld als auch bei Spezialthemen wie zeitwertgerechte Reparatur bzw. der Reparatur mit „Mehrwert“-Teilen von besonderer Qualität (z.B. für den Tuningbereich).

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 17 Mrd. Euro, der freie Kfz-Service-Markt hat daran einen Anteil von circa 50 %. 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