

## **GVA: Verband wählt neuen Vorstand Mitglieder blicken auf erfolgreiches Jahr zurück**

**Hannover/Ratingen, 25. Oktober 2005.** Die Neuwahl des Vorstands stand auf der diesjährigen Jahresmitgliederversammlung des GVA (der Branchen- und Interessenverband des freien Kfz-Teilehandels und der Teileindustrie) weit oben auf der Agenda.

Der Reparatur- und Ersatzteilmarkt ist seit Beginn des Fahrzeugbaus zweigeteilt: Auf der einen Seite bilden die Fahrzeughersteller und ihre Servicenetze den gebundenen Markt. Auf der anderen Seite steht dem Verbraucher aber auch die Fahrt in den freien Kfz-Service-Markt (IAM) offen. Die freien Mehrmarkenwerkstätten werden dabei im Wesentlichen vom freien Kfz-Teile-Großhandel mit den benötigten Ersatzteilen versorgt. Vielfach beliefern dieselben Zulieferer, die auch für die Erstausrüstung der Automobilindustrie produzieren, die GVA-Handelsmitglieder mit ihren Qualitätsprodukten. Doch muss sich der freie Markt ständig gegen die Markt- und Kapitalmacht der Automobilindustrie behaupten, um zu verhindern, dass dieser Markt ganz durch die Kfz-Hersteller monopolisiert wird. Der Erhalt des freien Reparaturmarkts als Service- und Bezugsalternative ist das oberste Anliegen des GVA.

In seiner Rede vor den versammelten rund 300 Anwesenden aus den Mitgliedsunternehmen betonte der wiedergewählte 1. Vorsitzende Hartmut Röhl (Krebs/Mönchengladbach), welche Beiträge der GVA für den Erhalt der Reparaturalternative freier Kfz-Service-Markt erfolgreich beisteuern konnte. Gleichzeitig machte Röhl aber deutlich, dass noch viel zu tun bleibe und gerade die Vielzahl von Initiativen und Gesetzesvorhaben auf europäischer Bühne eines intensiven Monitorings bedürfen. Neben Röhl bestätigten die anwesenden stimmberechtigten Mitglieder auch Bernhard Strauch (Stahlgruber/Poing) als 1. stellv. Vorsitzenden und Fabian Roberg (Coler/Münster) als 2. stellv. Vorsitzenden in ihren Positionen. Ebenfalls für weitere 3 Jahre erhielten Horst Markus (EUROPART/Hagen), Dr. Friederike Schwenker (Schwenker/Minden), Michael Katschmanowski (Matthies/Hamburg) und Stephan Klatt (Hennig/Essen) das Vertrauen der Versammlung.

Noch größeres Augenmerk will der Verband in den nächsten Jahren auf die Mitgliederwerbung richten. Trotz der Aufnahme von 12 neuen Mitgliedern im laufenden Jahr konnte der GVA die Zahl der im Verband organisierten Unternehmen nicht steigern – bedeutendster Faktor für den Verlust von Mitgliedern ist der anhaltende Trend zu Fusion und Übernahme innerhalb der Branche: Der GVA verliert beständig Mitglieder, weil diese mit anderen Unternehmen verschmelzen. Der GVA spürt damit direkt die Auswirkungen des seit Jahren zu beobachteten Prozesses der Konsolidierung und Konzentration innerhalb von Teilehandel und -industrie – eine Entwicklung, die sicherlich auch zukünftig die Marktstrukturen beeinflussen wird.

Aktuell gehören rund 160 Teilehändler, die etwa 80 % des Marktvolumens repräsentieren, und 130 Teilehersteller ihrem Branchenverband an.

## Designschutz

In seinem Bericht nahm Hartmut Röhl auch zur aktuellen Entwicklung um die geplante Revision der europäischen Designschutz-Richtlinie Stellung. Röhl unterrichtete die Mitglieder, dass die EU nunmehr eine weitere Studie in Auftrag gegeben habe, die 2 Jahre lang erneut die Frage der Sicherheit von Karosserieteilen behandeln soll. Röhl: „Diese erneute Verzögerung ist nicht nachvollziehbar. Es gibt bereits eine Vielzahl an Untersuchungen, die alle Fragen zu dem Thema ausführlich beantworten. Außerdem haben der GVA und andere Partner wie der ADAC ausführlich dargestellt, dass das Design eines Autoteils nichts mit seiner Sicherheit zu tun. Bei Autobeleuchtung und -glas gibt es im Übrigen heute schon entsprechende Sicherheitsstandards. Wünscht der Gesetzgeber auch beim Blechkleid ein definiertes Maß an Sicherheit, sollte er das einfach in Gesetzesform gießen. Von einer neuen Untersuchung ist jedenfalls nichts Neues zu erwarten, nur eine weitere Verzögerung der längst fälligen Liberalisierung des Handels mit sichtbaren Autoersatzteilen.“

Röhl machte deutlich, dass GVA und FIGIEFA – der internationale Dachverband des Teilehandels, der im kommenden Jahr sein 50-jähriges Jubiläum feiert – an dem Thema dran bleiben werden und der GVA auch mit der sich neu formierenden Bundesregierung in dieser Sache das Gespräch suchen wird.

## Technischer Ausschuss Kfz

Ein weiteres wichtiges Feld, auf dem sich die Zukunft des Aftermarket entscheidet, bleibt der Zugang zu technischen Informationen der Automobilindustrie sowie das Beherrschen von neuen Techniken im Fahrzeugbau und die Einschätzung ihrer Relevanz für den freien Markt. Der GVA hat sich seiner Verantwortung hierfür gestellt und auf der diesjährigen JMV bekannt gegeben, dass neu ein ‚Technischer Ausschuss Kfz‘ ins Leben gerufen wird, der sich ausschließlich mit diesen Fragestellungen beschäftigen wird.

## Allgemeine Marktentwicklung

Die Branchenkonjunktur ist aus Sicht der im freien Kfz-Service-Markt aktiven Unternehmen auch in 2005 grundsätzlich positiv verlaufen. Dies bestätigen auch die Zahlen der Kölner Unternehmensberatung BBE. Bezogen auf die Reparaturoberfläche konstatieren die BBE-Marktforscher, dass die freien Mehrmarkenwerkstätten aktuell die Vertragswerkstätten überflügelt haben. Die Marktanteile verteilen sich demnach prozentual 53:47 zugunsten der Mehrmarkenwerkstätten, die Freien konnten damit im zurückliegenden Jahr den Vertragswerkstätten weitere Marktanteile abnehmen.

Das Gesamtvolumen des Marktes für Ersatz- und Verschleißteile, Reifen, Zubehör und Autochemie beläuft sich nach Aussage der Kölner Marktforscher in Deutschland derzeit auf rund 17,5 Mrd. €. Richtet man den Blick auf das Jahr 2002 – wo die BBE noch ein Gesamtvolumen von 15,9 Mrd. € vermeldet hatte – ist ein eindeutiger Wachstumstrend im Ersatzmarkt festzustellen, der in erster Linie dem freien Segment zugute kommt.

Die Zahlen der BBE bestätigen in der Tendenz auch die Antworten der Verbandsmitglieder auf eine GVA-Umfrage zur wirtschaftlichen Situation von Anfang Oktober 2005. 74 % der teilnehmenden Mitglieder aus Handel und Industrie vermeldeten im Vergleich mit den ersten 3 Vorjahresquartalen steigende Umsatzzahlen, lediglich 8,6 % büssten an Umsatzanteilen ein. Die Erwartungen für das Gesamtjahr 2005 sind inzwischen recht stabil und decken sich weitgehend mit den Angaben zu der Umsatzentwicklung nach 3 Quartalen.

Richtet man den Blick allein auf den Autoteilehandel, ist auf seiner Seite der Wert der Unternehmen mit Umsatzplus höher als im Durchschnitt aller Mitglieder: Hier konnten 78,1 % steigende Umsätze angeben, bei 47 % betrug das Umsatzplus im Jahresvergleich sogar mehr als 5 %. 13,3 % der teilnehmenden Handelsmitglieder verzeichneten dagegen einen stagnierenden Umsatz, mit leichten Rückgängen bis zu 5 % hatten in den drei Quartalen 8,4 % der Händler zu kämpfen – mit Rückgängen über 5 % war keiner der Teilnehmer der Umfrage konfrontiert.

## **Trends im Werkstattmarkt**

Als besonders prägend für die wirtschaftliche Entwicklung der Werkstatt, des Autoteilehandels und der im Aftermarket engagierten Teileindustrie schätzte der alte und neue GVA-Vorsitzende Hartmut Röhl das konjunkturelle Gesamtumfeld ein. Röhl: „Grundlage des Wachstums in unserer Branche seit 2001 ist sicherlich zunächst die Konsumzurückhaltung des Verbrauchers und seine eher negativen Erwartungen für die Zukunft. Dies begünstigt die freie Werkstatt, die dem Kunden ein preislich sehr interessantes Angebot machen kann und dabei in den letzten Jahren zunehmend an Technik- und Diagnose-Kompetenz gewonnen hat. Andere Faktoren – wie die Kfz-GVO von 2002 – spielen sicherlich auch eine Rolle, sind aber nur Ergänzungen des Haupttrends.“

Das Wachstum des Ersatzteilgeschäfts, trotz der gestiegenen Haltbarkeit neuer Kfz, sieht der Verbandspräsident im Zusammenhang mit dem gestiegenen Durchschnittsalter des Fahrzeugparks, dem gestiegenen Produktwert einzelner Teilegruppen (z.B. bei Wischerblättern, wo die Stückzahl an sich rückläufig ist) und einem gewissen Abbau des vorhandenen Reparaturstaus. Röhl: „Die Auswertungen der Prüforganisationen wie TÜV und DEKRA zeigen, dass die vorgeführten Fahrzeuge immer mehr Mängel aufweisen. Offensichtlich stellt der Autofahrer Wartung und Reparatur zurück. Und ist das Fahrzeug erst einmal aus der Herstellerbindung durch Gewährleistung und Werksgarantie heraus gefallen, wechselt der Halter heute schneller in die freie Mehrmarkenwerkstatt als noch vor einigen Jahren.“

Um auf Dauer erfolgreich zu sein, müssen sich die freien Werkstätten konsequent auf das Elektronikzeitalter in der Autoreparatur einlassen – es gibt keine Alternative dazu. Ausweis für die Bedeutung der Elektronik-gestützten Reparatur ist gerade das Wachstum der Full-Service-Werkstattkonzepte, die von Mitgliedern des GVA getragen werden bzw. von Handels-kooperationen, die direkt und über Mitglieder dem Verband verbunden sind. Derzeit gehören rund 6750 Werkstätten zu diesen Systembetrieben, hinzukommen die Filialen des GVA-Mitglieds A.T.U. Die Werkstattssysteme sind eine der wichtigsten Säulen der

Zukunftsfähigkeit des freien Reparaturmarktes, auch wenn der Anschluss an ein solches Netz für die immer noch rund 20.000 Mehrmarkenwerkstätten nicht die zwingende Voraussetzung für den Erfolg ist, sondern natürlich auch Betriebe jenseits dieser Struktur ihre Marktnische finden können.

## **Automobilindustrie reagiert**

Der Erfolg der freien Mehrmarkenbetriebe lässt sich nicht 1:1 auf die Großhandelsebene übertragen. Nach Beobachtung des GVA verstärken die Fahrzeughersteller aktuell ihre Bemühungen, die freien Werkstätten als Kundengruppe gezielter anzugehen. Der Grund dafür liegt im Wesentlichen darin, dass der Rückgang des Marktanteils der Vertragswerkstätten auch Auswirkungen auf das ertragreiche Teilegeschäft der Automobilhersteller hat. Daraus resultieren verschiedene Maßnahmen der Kfz-Hersteller, um Kunden trotz des gegenläufigen Markttrends in der eigenen Organisation zu halten bzw. sie außerhalb des Netzes der Vertragswerkstätten mit den Produkten der eigenen Handelsmarken zu erreichen. Solche Maßnahmen sind z.B.: eigene Full-Service-Konzepte mit Ausrichtung auf die Kunden des freien Kfz-Service-Marktes (wie das VW-Konzept Stop & Go), die Reorganisation des Ersatzteilgeschäfts (wie die Opel-Initiative mit dem Logistiker Caterpillar), der gezielte Vertrieb an freie Werkstätten auch durch Niederlassungen (etwa VW oder Mercedes-Benz), zunehmende Forderungen nach Lieferexklusivität von Seiten der Zulieferer im Ersatzgeschäft oder die verstärkte Integration elektronisch gestützter Reparaturvorgänge oder von Fernwartungsmodulen mit Direktanbindung ans Werk auch in Mittelklassefahrzeuge (z.B. Golf V).

Eine GVA-Werkstattbefragung vom Oktober 2005 hat in dem Kontext gezeigt, dass die 88 teilnehmenden freien Betriebe ihren Bedarf heute im Durchschnitt zu 18,7 % mit Originalersatzteilen der Automobilhersteller decken (müssen). Dieselbe Umfrage hat zahlreiche Beispiele ergeben, welche Ersatzteile im freien Markt nicht beschafft werden können, darunter auch einige Karosserie- und klassische Verschleißteile, die offenbar faktisch bereits von den Fahrzeugherstellern monopolisiert worden sind.

## **Marktsituation im Teilehandel**

Trotz der verbesserten Rahmenbedingungen bleibt der Wettbewerbsdruck im Teilehandel bestehen. Merkmale dafür sind, dass gerade klassische Verschleißteile unter Preisdruck stehen und für den Teilehandel – vor allem für den Sortimentsgroßhandel und den lokalen Groß- und Fachhandel – die Notwendigkeit zunimmt, sich übergeordneten Kooperationen anzuschließen, um von deren Einkaufs-, Vermarktungs- und Logistikkompetenz zu profitieren. Für besonders gut aufgestellte Großhändler mit einem Spezialprofil ergeben sich aber auch Marktchancen jenseits der Kooperationen.

Der Kampf um die Werkstatt nimmt weiter an Intensität zu. Grundsätzlich ist für den Teilehandel festzuhalten, dass die klassischen Geschäftsbarrieren fallen und die überwiegende Anzahl der Großhändler bemüht ist, neue Geschäftsfelder und Kundengruppen zu erschließen. Keine Rolle spielt bis heute im Markt die Überlegung, sich

von einem Fahrzeughersteller im Bereich des Ersatzteilhandels autorisieren zu lassen. Dies hängt vor allem mit den nicht akzeptablen Vertriebsbeschränkungen zusammen, die eine solche Hersteller-Autorisierung mit sich bringt (Verkauf ausschließlich an Reparateure).

## **Hartmut Röhl: Teilehandel weiter als Problemlöser der Werkstatt gefordert**

In seinen Ausführungen vor den Mitgliedern hob der wiedergewählte GVA-Vorsitzende auch noch einmal die Verpflichtung des freien Kfz-Teilehandels hervor, für die Werkstatt als Problemlöser zu fungieren. Röhl: „Um im Markt zu bestehen, geht es nicht allein um die Qualität und die Preiswürdigkeit unserer Angebote in Richtung Werkstatt. Von Jahr zu Jahr drängender wird unsere Aufgabe, unsere Kunden fit zu machen und auszubilden. Die Verpflichtung zum lebenslangen Lernen ist keine bloße Worthülse, sie ist eine der wichtigsten Voraussetzungen, um wettbewerbsfähig zu bleiben – für Handel und Werkstatt.“ Defizite sieht Röhl neben dem technischen auch im kaufmännischen, rechtlichen und werblichen Bereich, wo nicht der reine Handwerker gefragt ist. „Grundsätzlich richtig ist, dass es die Hauptaufgabe der Werkstatt ist, sich um die Reparatur und Wartung von Autos zu kümmern. Der Problemlöser muss ihr das Know-how liefern, auch die anderen Herausforderungen zu meistern. Dies geht in erster Linie eben durch Schulung, Schulung und Schulung. Hier sind gerade die Marktkooperationen und die Werkstattssysteme mit ihrer Kompetenz gefragt“, so Hartmut Röhl.

### **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 160 Handelsunternehmen mit über tausend Betriebsstellen und etwa 130 Kfz-Teilehersteller organisiert. Der Markt für Ersatz- und Verschleißteile hat in Deutschland ein Volumen von rund 17,5 Mrd. Euro, der freie Kfz-Service-Markt hat auf der Reparatorebene einen Anteil von über 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**