



Foto: Fotolia.com/DOC RABE Media, Icons: Fotolia.com/rashadshury

WERKSTATTUMFRAGE

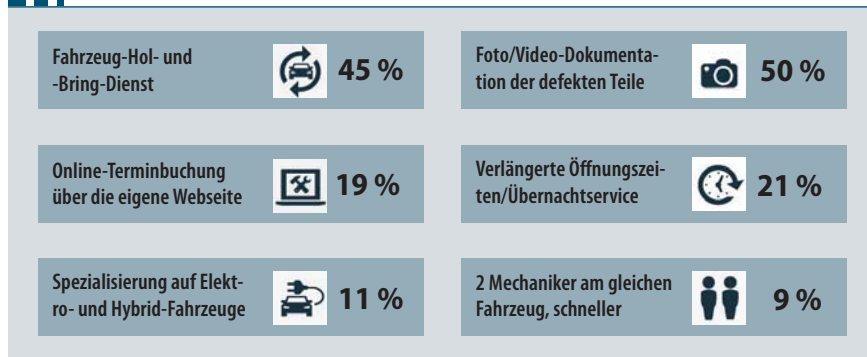
# Wettbewerbsvorteil erzielen

Die asp-Werkstattumfrage deckt auf: Wer zusätzliche Leistungen wie einen Fahrzeug-Hol- und -Bringservice anbietet, kann sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

**D**as International Car Distribution Programme (ICDP) und asp führten gemeinsam eine Umfrage durch. Jetzt stehen die Ergebnisse fest. Insgesamt 132 Werkstätten nahmen an der Online-Befragung teil, allein 82 Teilnehmer kamen aus dem Bereich der freien Werkstätten.

Die befragten freien Betriebe reparieren im Durchschnitt täglich 8,6 Fahrzeuge mit 3,3 Technikern. Die Umsatzverteilung (siehe Abbildung Seite 53) zeigt: Die Zugehörigkeit zu einem Werkstatt-Konzept lohnt sich. Denn von den 18 Prozent der freien Kfz-Betriebe, die einen jährlichen

## ANGEBOTENE ZUSATZLEISTUNGEN FREIER WERKSTÄTTEN



Welche der folgenden Leistungen nutzen Sie, um neue Kunden zu gewinnen? Insgesamt bieten 45 Prozent aller freien Werkstätten zusätzliche Leistungen an.

Umsatz von über 500.000 Euro generieren, gehören 80 Prozent einem Werkstatt-Konzept an. Sie reparieren mit durchschnittlich fünf Technikern 14,2 Fahrzeuge am Tag. Als Gründe für den Beitritt zu einem Werkstatt-Konzept nannten die Teilnehmer etwa die „Möglichkeit der Kundengewinnung“, den „Zugang zu technischen Informationen“ oder die „hohe Markenbekanntheit des Werkstatt-Konzepts“.

### Lieferant des Vertrauens

Freie Werkstätten bestellen ihre Ersatzteile vor allem über Ersatzteihändler, Vertragswerkstätten hauptsächlich über den OEM-Kanal. Dabei nutzen freie Werkstätten regelmäßig 2,9 Teilehändler, beziehen aber 72 Prozent aller Käufe bei ihrem Hauptlieferanten. Reine Webshops nutzen lediglich 53 Prozent aller befragten Werkstätten, der Preis und die Lieferfähigkeit sind dabei ausschlaggebende Gründe.

28 Prozent der freien Werkstätten akzeptieren selbst mitgebrachte Teile, was sich in 3,1 Reparaturen pro Monat niederschlägt. Freie Werkstätten, die zusätzliche Leistungen wie einen Hol- und Bring-Service anbieten, reparieren zwei weitere Fahrzeuge täglich mit der gleichen Anzahl an Mitarbeitern im Vergleich zu freien Werkstätten ohne zusätzliche Leistungen.

### Umfrage-Verlosung

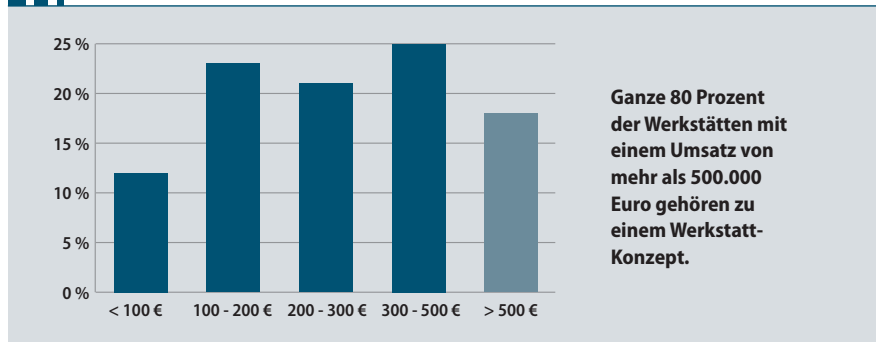
Im Rahmen der asp-Werkstattumfrage haben wir ein iPad Mini unter allen Teilnehmern verlost. Der Gewinner wird in der nächsten asp bekannt gegeben. vg

### KERNAUSSAGEN

**Aus der asp-Werkstattumfrage lassen sich vier Hauptaussagen für freie Werkstätten im Umgang mit zukünftigen Herausforderungen ableiten:**

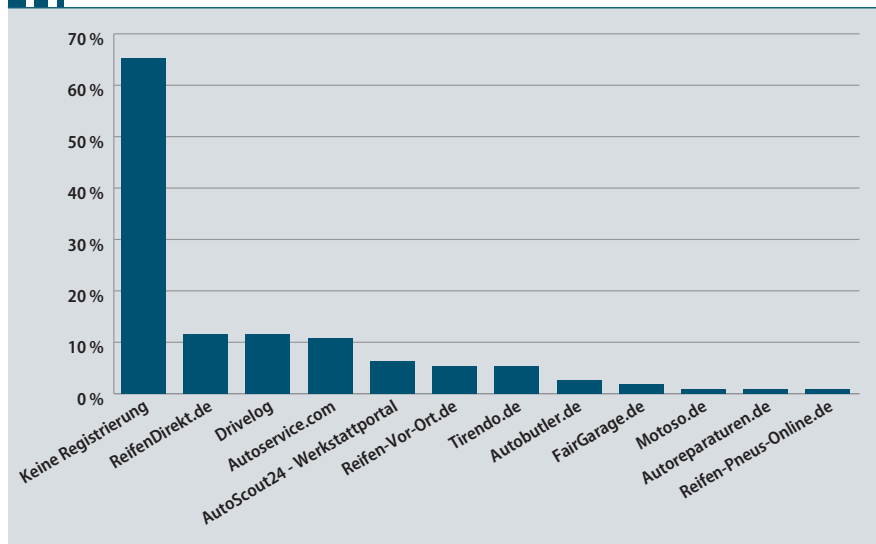
- Freie Werkstätten sollten sich einem Werkstatt-Konzept anschließen, um Zugang zu technischen Informationen und zu Flottenkunden zu erleichtern.
- Um von Werkstatt-Plattformen zu profitieren, sollten freie Werkstätten diese proaktiv nutzen.
- Die meisten freien Werkstätten nutzen regelmäßig circa drei Teilehändler, um Preise vergleichen zu können und eine zeitnahe Belieferung zu gewährleisten.
- Zusätzlich angebotene Leistungen können einen Wettbewerbsvorteil generieren, und dabei zu mehr Aufträgen führen.

### UMSATZ IM JAHR 2015 (IN TAUSEND EURO)



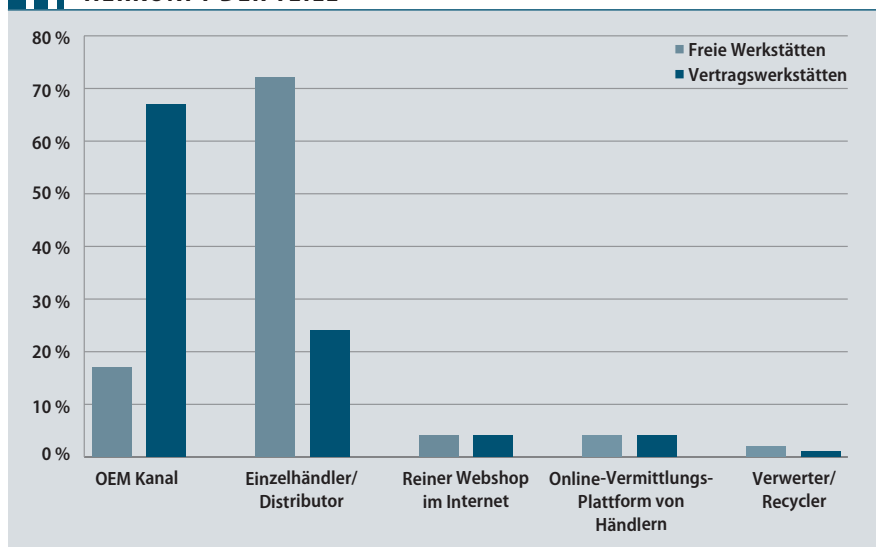
Die befragten freien Werkstätten reparieren täglich 8,6 Fahrzeuge mit 3,3 Technikern. 18 Prozent generieren einen jährlichen Umsatz von mehr als 500.000 Euro.

### NUTZUNG VON WERKSTATTPORTALEN ODER WEBSHOPS



Übersicht der Werkstattportale oder Webshops mit Werkstatt-Wahl, bei denen die befragten Werkstätten registriert sind. Rund 65 Prozent sind bisher bei keinem Portal oder Webshop angemeldet.

### HERKUNFT DER TEILE



Freie Werkstätten beziehen ihre Teile meist über Distributoren, autorisierte Werkstätten und Werkstattkonzept-Werkstätten bevorzugen den OEM-Kanal.