

## TEILEHANDEL

# Originalteile auf dem Vormarsch

Auch markenunabhängige Werkstätten greifen häufiger zu Originalteilen. Diese müssen sie nicht zwangsweise über den Markenbetrieb um die Ecke bestellen. Neue Vertriebskanäle bahnen sich ihren Weg.

**F**ür Reparaturen am Fahrzeug greifen freie Werkstätten immer häufiger auf Originalteile zurück. Ein Grund hierfür ist die zunehmende Technologisierung der Fahrzeuge. Das vormals vorhandene Preisgefälle zwischen Ersatzteilen des freien Aftermarktes und den OE-Teilen wird dadurch stetig kleiner, was die Wahl von OE-Teilen zusätzlich begünstigt.

Dies ist das Kernergebnis einer aktuellen Marktuntersuchung zum Handel mit Originalteilen, die die Unternehmensberatung Wolk After Sales Experts jetzt in Bergisch Gladbach vorgestellt hat. Nach Einschätzung der Branchenexperten beziehen markenunabhängige Pkw-Werkstätten bereits heute 25 bis 30 Prozent ihres Gesamtersatzteilebedarfs in Form von OE-Teilen der Autohersteller.

## Wachstumsraten von fünf Prozent

„Die Entwicklung des OE-Teilegeschäfts veranlasst uns zu der Prognose, dass in diesem Geschäftsfeld im Aftermarket mit jährlichen Wachstumsraten bis zu fünf Prozent zu rechnen ist“, erklärte Sebastian Heitfeld, von Wolk After Sales Experts und Autor der Marktuntersuchung. In der Untersuchung wurden 39 Unternehmen unter die Lupe genommen, die Originalteile an Werkstätten verkaufen.

Der Blick auf die Firmenprofile zeigt: Die am Markt aktiven Unternehmen unterscheiden sich deutlich in ihrem Geschäftsmodell und lassen sich in unterschiedliche Betriebstypen unterscheiden. Dabei haben sich laut Wolk insgesamt acht unterschiedliche Geschäftsmodelle herauskristallisiert. Neben mehreren Teilegroßhändlern, die ihren Ursprung eigentlich im markengebundenen Fahrzeughandel haben, existieren spezielle Online-Plattformen, die Originalteile verkaufen, sowie Großhändler des unabhängigen Teilemarktes (IAM), die neben den IAM-Teilen auch Originalteile verkaufen.

Interessant sind die Firmen aus dem klassischen Automobilhandel, beispiels-

## STUDIEN ZUM TEILEMARKT

**Vorstellung von zwei neuen Studien in Bergisch Gladbach (v.l.): Sebastian Heitfeld (Wolk After Sales Experts), Klaus-Dieter Esser (ADE Esser), Hartmut Röhl (GVA), Christoph Lamsfuß (Wolk After Sales Experts) und Michael Quack (Wolk After Sales Experts)**



Foto: Dietmar Winkler

Die Unternehmensberatung Wolk After Sales Experts hat am Firmensitz in Bergisch Gladbach zwei neue Studien zum Teilemarkt vorgestellt. Über die Ergebnisse der Untersuchung wurde heftig diskutiert. Mit dabei war unter anderem Hartmut Röhl, Präsident des Gesamtverbandes Autoteile-Handel (GVA). Laut einer Marktuntersuchung zum Handel mit Originalteilen beziehen markenunabhängige Pkw-Werkstätten bereits heute 25 bis 30 Prozent ihres Gesamtersatzteilebedarfs in Form von OE-Teilen der Autohersteller.

Außerdem stellte Wolk Aftersales Experts eine Befragung zum lokalen Teilegroßhandel vor. Sie zeigt, dass rund 70 Prozent der lokalen Teilegroßhändler sinkende Roherlöse in den nächsten fünf Jahren erwarten. Der Umsatzanteil mit freien Pkw-Werkstätten werde in den nächsten fünf Jahren um 2,4 Prozentpunkte sinken.

Die Studien:

- Zukünftige Herausforderungen an den lokalen Teilegroßhandel in Deutschland
- Genuine Parts Wholesalers in Germany

weise die Firma Cloppenburg, die zusätzlich das Geschäftsfeld Vertrieb von OE-Teilen bedienen. In dieselbe Kategorie fällt die Emil Frey-Gruppe, die den OE-Teilevertrieb in eine eigene Firma ausgelagert hat (EFA Autoteilewelt). Vergleichbar ist das Nora-System des Autohaus Wolfsburg. Man bedient sich auch hier einer eigenen Firma, um OE-Teile an die freien Werkstätten zu liefern.

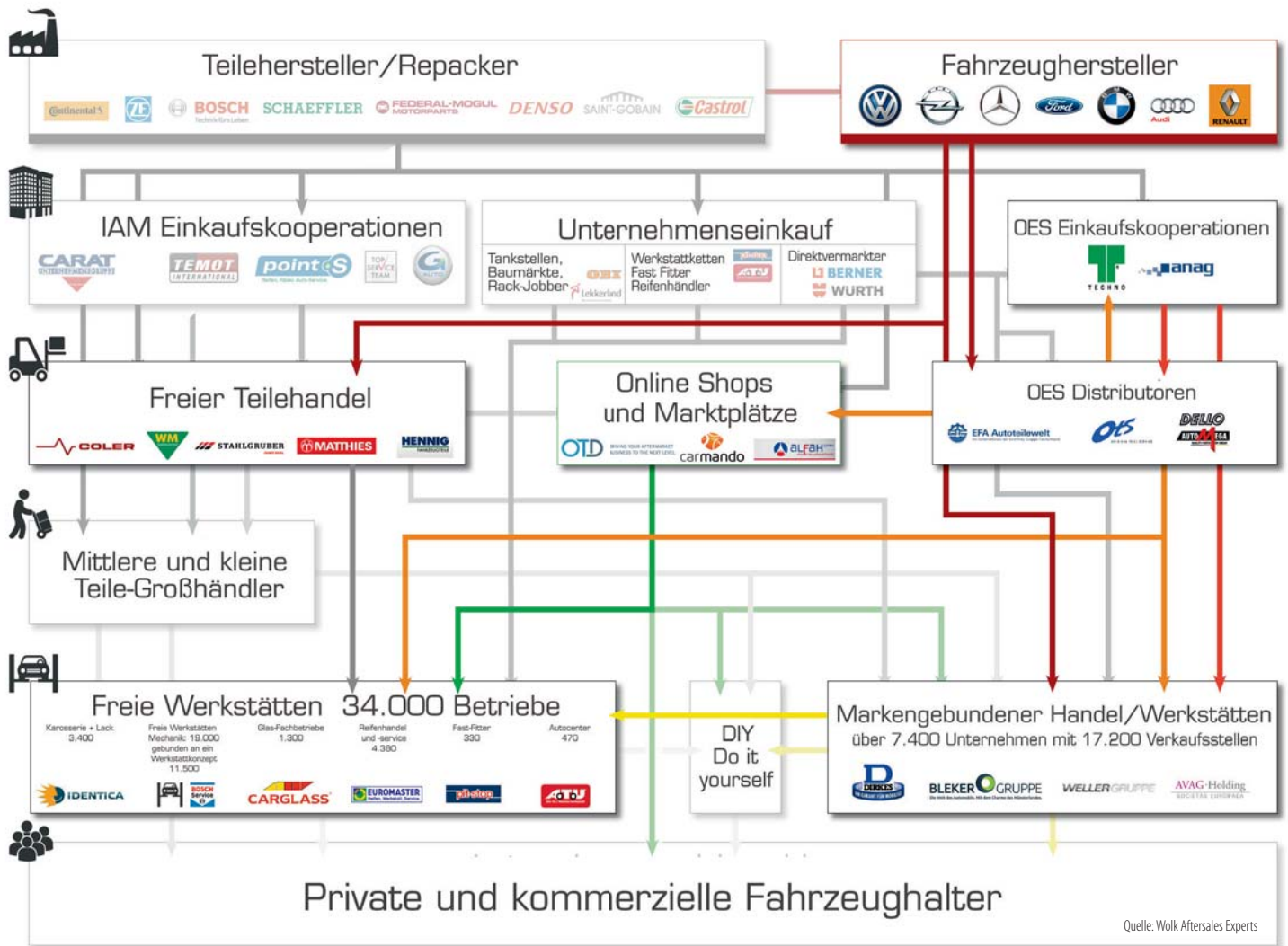
## KURZFASSUNG

Originalteile der Fahrzeughersteller finden über verschiedene Kanäle den Weg in die freie Werkstatt. Unterschiedliche Geschäftsmodelle haben sich herauskristallisiert, längst nicht mehr nur auf den Bahnen des klassischen markengebundenen Vertriebs.

Beim norddeutschen Autohaus Dello ist man so weit, dass man neben dem Fahrzeughandel und dem Vertrieb von Originalteilen auch noch IAM-Teile unter eigener Marke anbietet.

Auch regionale Kooperationen spielen laut Wolk im OE-Teilehandel mit und wachsen in dem Feld. Als Beispiel wurde OT Regio unter dem Dach der Techno Einkaufskooperation genannt. Dabei handelt es sich um einen regionalen Zusammenschluss markengebundener Autohäuser, um eine bedarfsgerechte Belieferung freier Werkstätten mit Originalteilen zu realisieren. OT Regio bündelt die Bestellungen in einem einzigen Online-Shop.

Ähnliche Bündelungseffekte nutzt das Unternehmen OTD Originalteile-Direkt, das Markenhändler einer Region zu einem



Quelle: Wolk Aftersales Experts

Die Grafik zeigt die unterschiedlichen Vertriebskanäle für Originalteile im Aftermarket. Parallel zum klassischen OE-Kanal vertreiben auch Online-Shops und der Teilegroßhandel Originalteile der Fahrzeughersteller.

einzigem Service-Netzwerk vereint; indem die Teile-Lieferungen der einzelnen Markenhändler im Logistikhub gebündelt werden, kann die Belieferung der Werkstätten häufiger erfolgen. OTD gehört zur Würth Gruppe.

### Ein Feld für den Teilegroßhandel

Eine weitere Partei im OE-Teilevertrieb ist der klassische Teilegroßhandel. Ein Großhändler, der die Spielräume der GVO genutzt hat, ist die Firma Coler. Der Handel mit Originalteilen und der Zugriff auf die Teilekataloge der Fahrzeughersteller beschert dem Großhändler nicht zuletzt einen Vorteil beim Thema Teileidentifikation über die VIN. „Neben Kfz-Ersatzteilen und Zubehör des freien Marktes führen wir ebenso Originalteile zahlreicher Au-

tomobilhersteller und liefern daher unseren Kunden ein echtes Vollsortiment“, wirbt Coler auf der Webseite.

Mit rund 25.000 Originalersatzteilen der Marken Citroën, Peugeot, DS und Ford wirbt auch der Teilegroßhändler Certus mit Sitz in Korschenbroich. Das Unternehmen wurde 2009 vom Teilehändler Autoteile Post AG gegründet und versteht sich als reiner Teilelieferant.

Eine immer wichtigere Bedeutung kommt künftig über den reinen Teileverkauf hinaus dem Transfer von technischem Fachwissen zu: „Teile folgen dem Know-how und diese Tendenz wird durch die neuen Fahrzeuge weiter verstärkt werden“, sagte Helmut Wolk im Rahmen der Vorstellung der Studienergebnisse. Für den Teilehandel sei dies eine wichtige Bot-

schaft: „Es wird demjenigen Unternehmen leichter fallen, Teile zu verkaufen, das auch gleich das nötige Know-how zur Montage, Kalibrierung und Diagnostik anbietet.“

Außerdem stellte Wolk Aftersales Experts eine zweite Studie zur Situation des lokalen Teilegroßhandels vor. Eine Befragung von Unternehmen des lokalen Autoteilegroßhandels in Deutschland im Frühjahr 2016 zeigt, dass rund 70 Prozent der lokal ausgerichteten Händler deutlich sinkende Roherlöse in den nächsten fünf Jahren erwarten. Der intensive Wettbewerb führt dazu, dass der lokale Teilegroßhandel erwartet, dass sein Umsatzanteil mit freien Pkw-Werkstätten in den nächsten fünf Jahren um 2,4 Prozentpunkte sinken wird. *Dietmar Winkler*