



WOLK AFTERMARKET FORUM 2018

Es geht nicht um Ersatzteile

Der freie Reparaturmarkt muss keine Angst haben, wenn in einigen Jahren mehr Autos mit Elektroantrieb auf der Straße sind – Betriebe müssen sich aber auf strukturelle Veränderungen im Markt einstellen.

Zu einem wichtigen Termin im Kalender der IAM-Branche ist das Aftermarket Forum geworden, das die Unternehmensberatung Wolk Aftersales Experts einmal im Jahr veranstaltet. Diesmal fand die eintägige Konferenz in Essen statt – einer Stadt, die wie kaum eine andere für den Wandel ganzer Industrien steht. Die Veränderungen des IAM durch alternative Antriebe stand im Mittelpunkt der diesjährigen Veranstaltung.

Sebastian Heitfeld von Wolk Aftersales Experts zeigte Zwischenergebnisse einer aktuellen Umfrage. Darin wurden unter anderem Experten aus den Bereichen Teilehersteller, Distributoren (IAM und OE),

KURZFASSUNG

Wolk Aftersales Experts gab einen Ausblick auf die Zukunft des freien Reparaturmarktes. Alternative Antriebe verändern das Teilegeschäft nur langsam, Hybride werden die wichtigste Technologie der nächsten Dekade sein.

Automobilhersteller und Werkstattrausrüster nach ihrer Einschätzung zu künftigen Szenarien im Automotive Aftersales befragt. Die Marktforscher wollen herausfinden, welche Auswirkungen alternative Antriebe auf die einzelnen Marktteilnehmer im Aftermarket haben.

Assistenzsysteme werden wichtig

Überraschend ist die Einschätzung der Branchenexperten, dass die Fahrerassistenzsysteme und die Digitalisierung der Fahrzeuge im Zeitraum bis 2028 einen größeren Einfluss auf das Absatzvolumen im Automotive Aftermarket haben werden als alternative Antriebe. In der Frage, welche Antriebsform bis 2018 den größten Bedeutungszuwachs haben wird, ergibt sich ein klares Votum für die Hybridtechnologie. Die Hybridfahrzeuge liegen deutlich vor den rein elektrisch betriebenen Fahrzeugen

Sebastian Heitfeld, Wolk Aftersales Experts, stellte erste Ergebnisse einer Befragung zur Zukunft des Reparaturmarktes vor.

und diese wiederum deutlich vor Wasserstoffantrieben mit Brennstoffzelle. Dass der Diesel künftig noch an Bedeutung gewinnen werde, glaubt kaum jemand. Für den Hybrid spricht aus Sicht der Experten vor allem die fehlende Infrastruktur für die





Fotos: Wolk Aftersales Experts

Was bedeuten die Elektroantriebe für den freien Teilehandel? Das fragte Wolk Aftersales Experts beim diesjährigen Aftermarket Forum.

E-Mobilität sowie die fehlende Effizienz und Reichweite der E-Mobile. Entsprechend dürften sich die Marktanteile der Antriebsarten in der Gesamtflotte verändern. Bezogen auf die DACH-Länder wird der Diesel nach Einschätzung der Experten von heute 35 Prozent auf nur noch 19 Prozent zurückfallen. Der Anteil der Benziner sinkt demnach von heute 64 Prozent auf 45 Prozent. Den größten Zuwachs dürfte der Hybrid verzeichnen der heute nur bei einem Anteil von einem Prozent liegt. 2028 könnten laut Befragung 18 Prozent aller Fahrzeuge einen Hybridantrieb besitzen, und nur 12 Prozent der Fahrzeuge dürfte rein elektrisch unterwegs sein.

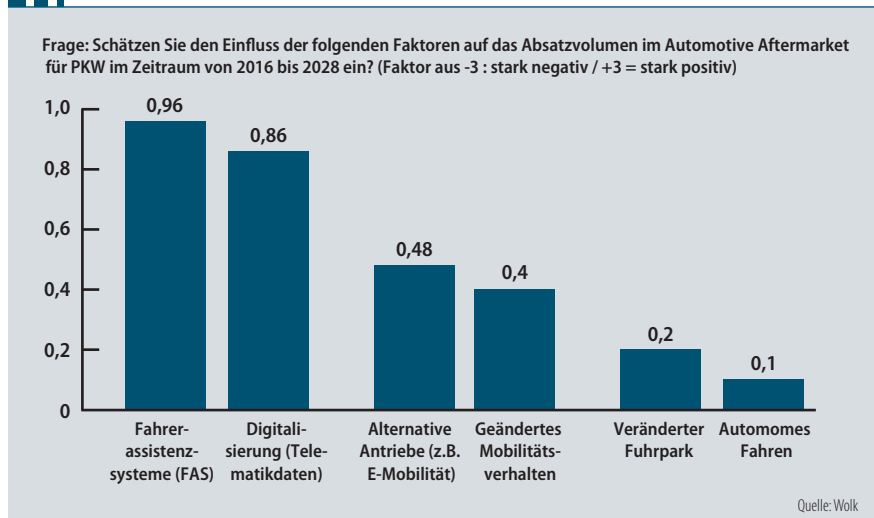
Ein Drittel der Flotte

Unterm Strich heißt das: alternative Antriebe machen 2028 bis zu einem Drittel des Fahrzeugbestands aus. Das hat Auswirkungen auf die erwarteten Absatzmengen für einzelne Teilekomponenten im Aftermarket. Um knapp 20 Prozent könnte der Absatz von Motoren- und Auspuffteilen sinken. Im Gegenzug erwarten die Befragten, dass sich der Absatz von Elektronikteilen um 34 Prozent erhöht. Immer komplexere Fahrzeuge benötigen schließlich immer mehr Steuergeräte und Elektronik an Bord. Besonders für die Werkstätten hat das Konsequenzen:

- Die Komplexität der Fahrzeuge wird steigen
 - Die Sortimentsstruktur im Teilegroßhandel wird sich verändern
 - Das Verhältnis von Material zu Lohnkosten wird sich zugunsten eines höheren Lohnanteils verschieben
 - Komplexe Fahrzeuge fordern OE-Know-how, beispielsweise bei der Kalibrierung und Diagnostik in freien Werkstätten
- Rolf Sudmann, Leiter des Automotive-Aftermarket-Geschäfts der ContiTech Power Transmission Group, schätzt, dass in seinem Unternehmen am Verbrennungsmotor etwa ein Viertel des Umsatzes hängt.

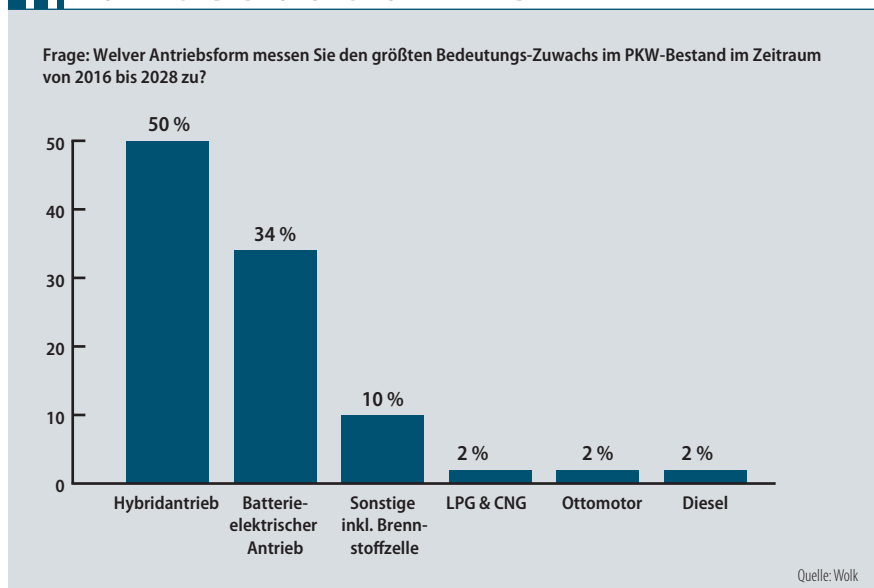
Aktuell setzt der Konzern alles daran, die Digitalisierung der Geschäftsprozesse voranzutreiben: „Bei uns befassten sich im Unternehmen 12.000 Ingenieure mit der Digitalisierung“, so Sudmann. Seiner Meinung nach reicht es künftig nicht mehr, nur Ersatzteile zu verkaufen. „Es kommt darauf an, Produkte zu digitalisieren und mit Services zu verknüpfen. Das eigentliche Produkt ist dann nur noch Mittel zum Zweck.“ Eine Kernfrage, die es zu beantworten gelte, ist die Frage nach dem Entscheider bei Reparaturfragen: „Wer entscheidet künftig über den Reparaturbedarf?“, gab Sudmann zu bedenken

EINFLUSSFAKTOREN FÜR DEN REPARATURMARKT



Fahrerassistenzsysteme haben auf das Werkstattgeschäft einen größeren Einfluss als Elektroautos.

KÜNFTIGE BEDEUTUNG VON ANTRIEBEN



Der Hybridantrieb wird nach Meinung der Experten schon bald ein Erfolgsmodell sein.



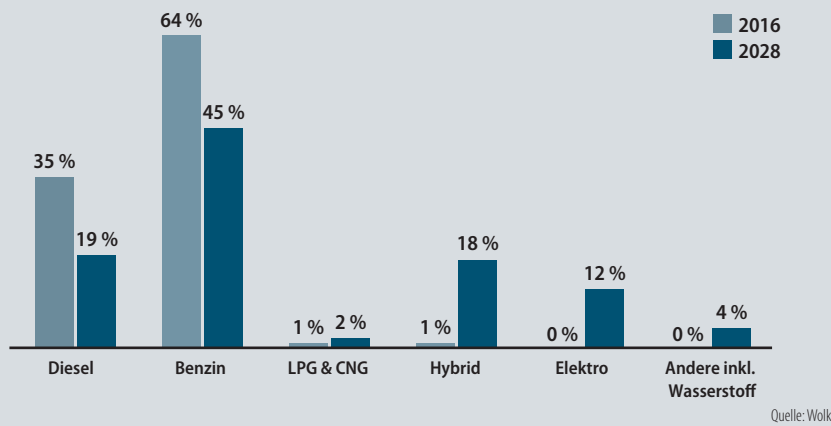
Rolf Sudmann (ContiTech) sieht digitale Services als Chance für den Aftermarket.

Werkstattunternehmer Frank Achenbach ist Vorreiter beim Reparieren von E-Mobilen.

Rudolf Wiegand (Kia Motors Europe) erwartet für den Servicemarkt große Veränderungen durch E-Mobility.

VERÄNDERUNGEN IM PKW-BESTAND

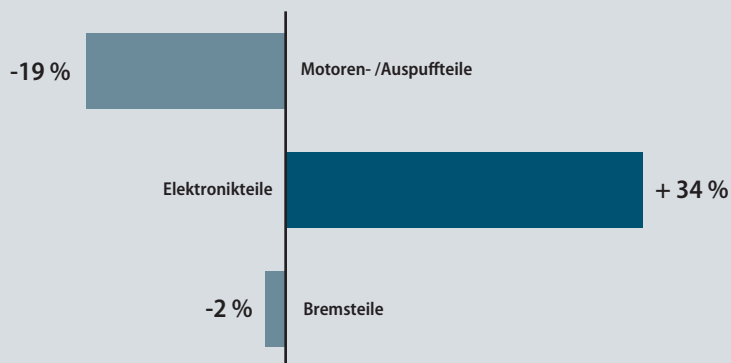
Frage: Wie schätzen Sie den Marktanteil in % jeder einzelnen Antriebsform im Jahr 2028 ein? Als Orientierungshilfe sind die Zahlen vom 01.01.2016 gegeben.



In zehn Jahren liegt der Anteil der alternativen Antriebe bei einem Drittel der Flotte.

VERÄNDERUNG IM TEILEVERKAUF

Frage: Wie schätzen Sie die Veränderungen der Absatzmenge von Produkt-Familien im Zeitraum 2016 zu 2028 in % ein?



Elektronikteile werden künftig eine größere Bedeutung haben – die Autos werden digital.

und spielt auf die zunehmende Bedeutung von Flottenkunden an. Dort wird es jemanden geben, der die Fahrzeuge in die Werkstätten routet. Und die Werkstatt entscheide, welches Teil bei welchem Hersteller bestellt wird. Und dann habe derjenige Anbieter die Nase vorne, der zum Teil auch gleich den Service und die technische Information mitanbietet, ist Sudmann überzeugt.

Flottenkunden werden wichtiger

Frank Achenbach, Geschäftsführer der freien Werkstatt „ad Autodienst“ in Bochum, teilt diese Einschätzung. „Dem Teil muss die technische Information und die Anbindung an die Hersteller-Systeme folgen“, erklärte der Unternehmer. Sein Betrieb ist Teil des Servicenetzes der G.A.S. (Global Automotive Service) in Essen, einem Anbieter von Reparaturleistungen für Flotten. Als Vorreiter in Sachen Elektromobilität erledigt G.A.S. die Reparatur und Wartung der Elektro-Transporter von Deutsche Post-DHL. G.A.S. übernimmt operativ auch die komplette Ersatzteilversorgung für die gelben StreetScooter. „Die Elektromobilität ist wie eine Flut über uns hinweggerollt“, sagt der Werkstattinhaber.

Rudolf Wiegand, General Manager Technical Service Kia Motors Europe, ist überzeugt: „Das traditionelle Aftersales-Geschäftsmodell hat ausgedient.“ Er bezifferte die Unterschiede bei den auflaufenden Wartungskosten anhand des Kleinwagens Kia Soul, den es als Benziner, als Diesel oder eben als Elektro-Variante gibt. Die Wartungskosten beim batterieelektrischen Fahrzeug betragen nach sieben Jahren im Vergleich zum Benziner gerade mal die Hälfte.

Dietmar Winkler

HEAD OF KLEIN- TEILE REGAL

Zeit für einen Jobwechsel?

autojob.de – Ihr Sprungbrett zum Traumjob.



autojob.de