

„Individuelle Betreuung“

Interview | 2022 in Frankreich gestartet, ist Autodoc Pro, die Online-Teilehandelsplattform für Profis, mittlerweile auch in Deutschland am Start. Wir sprachen mit Wolfgang Sakals, Vertriebsleiter DACH, über die Strategie dahinter.



Foto: Autodoc

Wolfgang Sakals, Vertriebsleiter DACH bei Autodoc Pro, möchte Werkstätten mit der Kombination aus Online-Plattform und persönlicher Betreuung überzeugen.

Kurzfassung

Der Teilehändler Autodoc SE wächst fleißig und konnte Umsatz und Gewinn deutlich steigern. Die neue B2B-Plattform Autodoc Pro ist speziell auf die Bedürfnisse von Werkstattkunden angepasst.

asp: Herr Sakals, welche Hintergründe führten zu der Entscheidung, mit Autodoc Pro eine weitere Online-Plattform für Ersatzteile für Profis ins Leben zu rufen?

W. Sakals: Viele Kfz-Profis haben schon immer in unserem Webshop bestellt. Also entwickelten wir ein Angebot, das speziell auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Wie auch in anderen Ländern ist der Werkstatt-

markt in Deutschland fragmentiert, vielerorts noch analog geprägt und zugleich qualitäts- und serviceorientiert. Werkstätten wünschen sich digitale Effizienz bei der Teilebeschaffung, legen aber weiterhin großen Wert auf persönliche Ansprechpartner. Genau hier setzt Autodoc Pro an: Wir verbinden eine leistungsfähige Online-Plattform mit persönlicher Betreuung durch Servicemitarbeiter vor Ort.

asp: Welche Strategie steckt dahinter?

W. Sakals: Unser Ziel ist es, Kfz-Profis den Arbeitsalltag zu erleichtern und sie wirtschaftlich zu unterstützen. So bauen wir langfristige, vertrauensvolle Beziehungen auf und verbuchen gleichzeitig eine hohe Bestellfrequenz sowie ein starkes Umsatzvolumen, da die Werkstätten oft größere Mengen bestellen. Dass diese Strategie funktioniert, zeigt sich nicht nur in anderen europäischen Märkten wie Frankreich oder den Niederlanden, in denen wir mit Autodoc Pro aktiv sind, sondern auch an der positiven Entwicklung von Autodoc Pro in Deutschland.

asp: Welches Wachstum streben Sie an und wie soll das erreicht werden?

W. Sakals: Im Verlauf des Jahres ist eine fortlaufende Erweiterung unserer Marktpresenz geplant, um unsere Position nachhaltig zu stärken. Mit dem Abschluss der Automatisierung unseres Lagers im tschechischen Cheb in diesem Jahr und den damit einhergehenden geringeren Lagerkosten können wir dann noch schneller liefern und profitabler arbeiten. Aktuell decken wir in Deutschland 50 Prozent der geplanten Service-Zonen ab. Natürlich wird B2B das finanzielle Profil von Autodoc nicht über Nacht verändern. Den Löwenanteil unseres Umsatzes und unseres Wachstums verbuchen wir weiterhin erfolgreich im B2C-Bereich. Aber es stärkt zusätzlich unser langfristiges Wachstum und eröffnet uns einen europäischen



Teile-Rückgaben sind bei Autodoc Pro innerhalb von 100 Tagen möglich.

Markt, der in 2025 fast dreimal so groß war wie der B2C-Markt.

asp: Wo sehen Sie die größten Unterschiede und Vorteile zu bereits aktiven Plattformen und wie wollen Sie sich zum Wettbewerb abgrenzen?

W. Sakals: Im Schnitt können die Werkstätten Einsparungen im zweistelligen Prozentbereich im Vergleich zu Distributoren erzielen, die im Gegensatz zu Autodoc ein kostenintensives Netzwerk aus kleinen Lagern und Lieferfahrzeugen vorhalten. Zudem ermöglicht die Plattform eine schnelle Suche nach verschiedenen Kriterien und Marken von Kfz-Ersatzteilen in Europa, hinzu kommt unser Service vor Ort. Mit dieser Kombination aus digitaler Effizienz und individueller Kundenbetreuung heben wir uns von den Wettbewerbern ab.

asp: Wie lässt sich Autodoc Pro in die Werkstattprozesse integrieren, um mit möglichst wenig Aufwand die Ersatzteilversorgung effizient zu gestalten?

W. Sakals: Für Werkstätten gibt es spezielle Konten mit Funktionen wie Rechnungskauf, bevorzugter Lieferung sowie Sammel- und Reparaturbestellungen, bei denen für jedes Fahrzeug in der Werkstatt jeweils ein Karton mit allen zugehörigen Ersatzteilen zusammengestellt wird – für eine direkte und klare Zuordnung. Zahlungen sind flexibel, einschließlich Kreditkarten und Rechnungen für Gewerbetreibende. Werkstätten profitieren von priorisierter Bearbeitung und verlässlichen Lieferoptionen.

asp: Wie stellen Sie die Teilequalität sicher, wie funktioniert die Qualitätssicherung bei Autodoc?

W. Sakals: Autodoc bezieht seine Produkte, also auch die Eigenmarken, ausschließlich von namhaften Herstellern, die Ware in Erstausrüster-Qualität liefern. Viele dieser Marken beliefern auch direkt Fahrzeughersteller. Die Lieferanten werden anhand definierter Qualitätskriterien ausgewählt und regelmäßig bewertet.

asp: Wie stellt Autodoc sicher, dass möglichst wenig falsche Teile geliefert werden. Wie funktioniert die Teileidentifikation?

W. Sakals: Durch präzise Fahrzeugsuche, VIN-Abfrage und geschulten Kundensupport stellen wir sicher, dass das richtige Teil gefunden wird. Bei der Teile-Identifikation beziehen wir über unsere Industriepartner die Fitment-Daten, die die Produkte spezifisch zuordnen lassen. Die Teile können zudem über die VIN-Nummer identifiziert werden. Sollte es dennoch zu einer Fehllieferung kommen, sorgen wir für eine unkomplizierte Rückabwicklung.

asp: Und wie funktioniert die Rückabwicklung im Detail?

W. Sakals: Rückgaben sind innerhalb von 100 Tagen möglich und werden durch unsere Servicemitarbeiter abgeholt. Die

„Den Löwenanteil unseres Umsatzes verbuchen wir weiterhin erfolgreich im B2C-Bereich.“

Wolfgang Sakals, Autodoc

Rückerstattung erfolgt noch am selben Tag.

asp: Welche Strategie verfolgen Sie mit den Eigenmarken Gocore und Ridex und wo liegen die Unterschiede?

W. Sakals: Mit unseren Eigenmarken bieten wir hohe Qualität zu guten Preisen, indem wir Zwischenhändler umgehen und in großem Umfang handeln. Ridex zielt primär auf Privatkunden und war 2025 die meistverkaufte Marke in unserem Sortiment. Gocore wiederum wurde von Profis für Profis entwickelt. Die Marke verfügt über gefragte Ersatzteile, etwa in den Kategorien Bremsen, Federung und Dämpfung, Anlasser und Lichtmaschinen sowie Sensoren und Lager.

asp: Bieten Sie darüber hinaus auch wiederaufbereitete Teile an? Wo werden diese Teile wiederaufbereitet?

W. Sakals: Unter der Eigenmarke Ridex Reman bieten wir auch wiederaufbereitete Ersatzteile an. Jedes dieser Ersatzteile durchläuft in unserem Werk in Tschechien einen sorgfältigen Prozess der Instandsetzung und Wiederaufbereitung, der auch Labortests und Zertifizierungen nach internationalen Standards umfasst.

Interview: Dieter Vähröder

Autodoc in Zahlen

- Gegründet 2008
- 2022 umfirmiert in Autodoc SE
- 7,8 Millionen Artikelnummern
- 2.700 Markenhersteller
- 1,6 Milliarden Euro Umsatz (2024)
- Umsatz Autodoc Pro: 64,2 Millionen Euro (1. Halbjahr 2025)
- In 27 europäischen Ländern verfügbar
- 5.000 Mitarbeiter weltweit
- 13 Standorte weltweit
- Eigenmarken: Gocore, Ridex
- Werkstattkunden in Deutschland: 4.500