

Mainz, 27. Oktober 2009



Kfz-Teile-Handel steht unter Druck: Geringere Nachfrage und Marktberreinigung in den nächsten Jahren.

Mittelfristig mehr Risiken für das Geschäft mit Kfz-Ersatzteilen.

Der Markt für Kfz-Ersatzteile wird in den nächsten 5 Jahren erwartungsgemäß nicht nur durch die Auswirkungen der Abwrackprämie negativ beeinflusst. Sinkende Fahrleistungen der Fahrzeuge und längere Lebensdauer der Verschleißteile werden ebenso zu einer sinkenden Nachfrage beitragen. Um den kleineren Kuchen werden sich außerdem verstärkt ausgeschiedene Vertragshändler bemühen, die durch das ausgedünnte Händlernetz der Automobilhersteller gefallen sind. Der so genannte freie Teilemarkt kämpft zudem mit einem immer breiteren Produktprogramm, verbunden mit einer hohen Kapitalbindung. Auch deswegen wird es zu einem weiteren Konsolidierungsprozess unter den Groß- und Einzelhandelsbetrieben kommen. Wie wichtig werden diese Markteinflussfaktoren vom Teilehandel heute eingeschätzt?

Marktberreinigung im Handel findet statt.

Kleinere Teilehändler kommen immer stärker unter Druck: Der Marktmacht der führenden Teile-Großhändler mit dem dahinter stehenden Preisdruck haben diese wenig entgegen zu setzen. Über 90 % des Teilehandels geht von einer Konsolidierung im Handel in den nächsten Jahren aus, wie die Strategieberatung 2hm & Associates im Rahmen ihres aktuellen Teilebarometers herausfand. Durch den beiderseitigen Konzentrationsprozess sowohl im Handel als auch bei deren Kunden (Freie Werkstätten) werden die Markt-Preise weiter erodieren. Ebenso wirkt sich hierbei die Komplexi-

2hm & Associates GmbH
Strategie- und Managementberatung

tät durch die steigende Produktvielfalt aus, was sich wiederum auf die Kostenseite niederschlägt. Mit 43 % wird dies insgesamt als ein Risiko angesehen, bei den kleineren Betrieben sind es sogar fast 100 %.

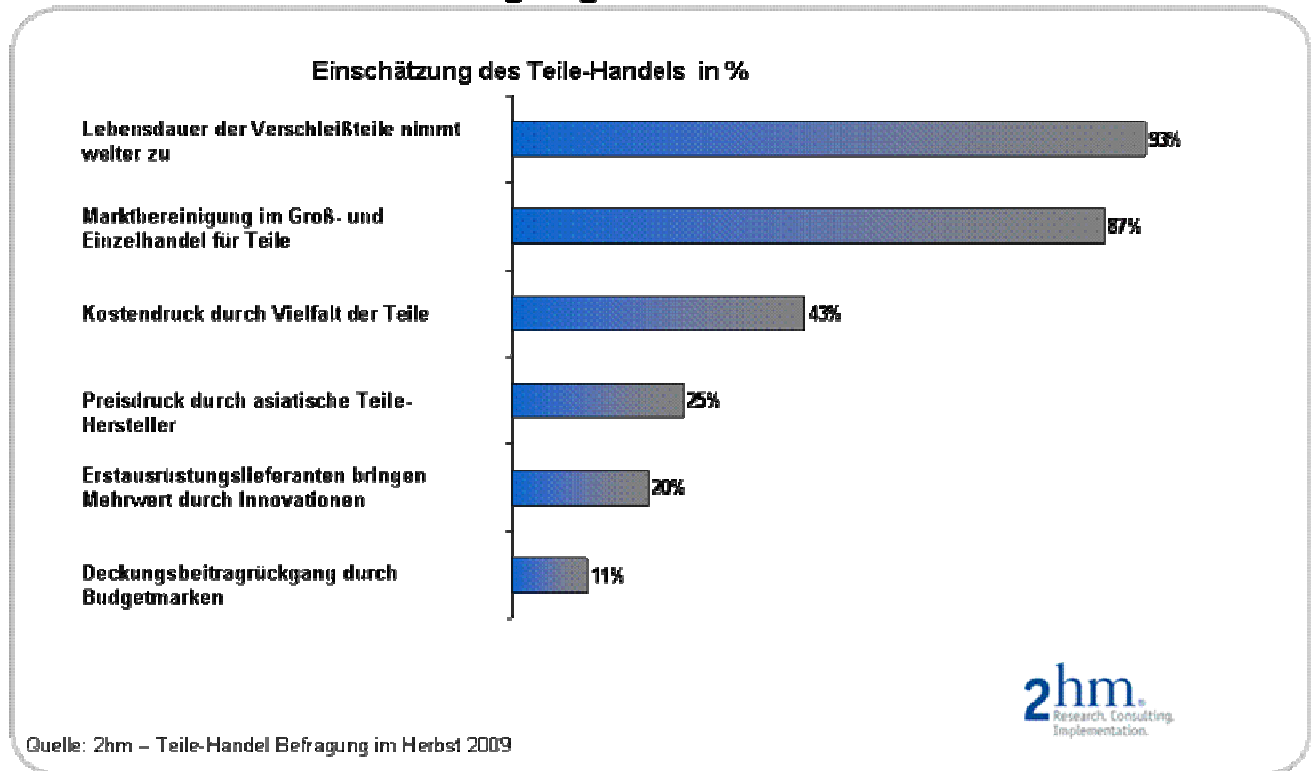
Nach wie vor wird die längere Lebensdauer der Verschleißteile als größtes Manko für die Branche angesehen, da damit langfristig die Grundlage des Geschäftes entzogen wird. Diese Meinung vertreten fast alle befragten Händler, was durch die Auswirkungen der Abwrackprämie verschärft wurde.

Weniger Sorge, und zwar nur einem Viertel des Handels, bereitet das größere Angebot von asiatischen Teileherstellern und von Budgetmarken. Überhaupt spielt eher die Problematik eine Rolle, dass sich die Sortimentsvielfalt und damit die Kapitalbindung weiter erhöht, was wiederum den kleineren Betrieben größere Probleme bereitet.

Kfz-Teilehandel mit System.

Die Veränderungen im Teilemarkt machen deutlich, dass der Druck auf die Positionierung der Marktteilnehmer massiv zunehmen wird. Das gilt sowohl für die einzelne Werkstatt als auch für den Groß- und Einzelhandel. Was ist also dringend zu tun? „Die Kfz-Werkstatt benötigt eine Positionierung; sie muss sich entscheiden, ob sie eher Qualitätskäufer oder Preiskäufer anspricht.“, so Hans Herrmann, Direktor Automotive bei 2hm. Denn die Mitte bricht, wie in anderen Branchen, weg. Einen entsprechenden Schritt in dieser Richtung ergibt sich durch die differenzierten Werkstattssysteme, die von den Großhandelsgruppen bereits angeboten werden. Auch hier gilt: Zukunft hat man nicht, Zukunft schafft man sich!

Kfz-Teile-Handel steht unter Druck: Geringere Nachfrage und Marktberreinigung in den nächsten Jahren



Ihr Ansprechpartner:
Hans Herrmann
hans.herrmann@2hm.com
+49/(0)172-59.81.998

Um ein Belegexemplar wird gebeten.

2hm & Associates GmbH
Strategie- und Managementberatung

Pressemitteilung

Über 2hm&Associates:

Die 2hm & Associates ist eine inhabergeführte und international tätige Managementberatung mit Sitz in Mainz. Über 30 Consultants und mehr als 40 Call Center-Mitarbeiter stehen für den richtungsweisenden 360°-Beratungsansatz von 2hm: „Research. Consulting. Implementation.“ Seit 2006 kann 2hm darauf verweisen, Projekte auf allen fünf Kontinenten umgesetzt zu haben.



Über die Leistungen von 2hm&Associates

Den Anspruch methodischer Exzellenz, praxisnahes Beratungs-Know-how sowie erfolgreicher Implementierung bündelt 2hm in den Kompetenzzentren Marken-Management, Kundenbeziehungsmanagement, Marketing-Controlling, Vertriebsmanagement sowie Produkt- und Preismanagement. Mehr als mit mehr als 50 Bücher und 200 Fachartikeln dokumentieren die in diesen Geschäftseinheiten gesammelten Erfahrungen.

2hm & Associates GmbH
Strategie- und Managementberatung