



Teilehandel und Service

Glasgeschäft gewinnt an Bedeutung

Betriebe wollen mit Scheibenaustausch und -reparatur zusätzliche Erträge erwirtschaften

Gut die Hälfte der gesamten Teileumsätze in den Kfz-Betrieben stammt aus dem Verkauf von Ersatz- und Verschleißteilen. Weit abgeschlagen folgen die Erlöse aus dem Reifen- (13%), Zubehör- (9%) und Ölgeschäft (7,5%). Dies ergab eine Umfrage der Bank

Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Redaktion »kfz-betrieb«.

Mit sechs Prozent fallen die Umsätze aus den Glasarbeiten und dem Austausch von Scheiben (noch) relativ gering aus. Doch das könnte sich bald ändern. Denn 71 Prozent der fabrikatsgebundenen und 66 Prozent der freien Service-

betriebe meinen, „dass ihnen das Glasgeschäft zusätzliche Erträge bietet“. Helfen könnte ihnen dabei eine Partnerschaft mit „Autoglas-Plus“ – dem Konzept des ZDK und ZKF (siehe Interview auf den Seiten 26 und 27).

Rund 40 Prozent aller Betriebe registrieren ein bis zwei Kundenfahrzeuge mit Glasschäden in der Woche. Zwölf Prozent der Vertragswerkstätten und ein Drittel der markenunabhängigen Betriebe führen die Glasreparaturen allerdings nicht selbst durch. Sie geben die Glasarbeiten beziehungsweise den Austausch von Scheiben an spezialisierte Autoglasbetriebe weiter.

Teile, bei der Volkswagen AG (siehe Beitrag auf den Seiten 34 und 35).

Rund 85 Prozent der befragten Unternehmen beziehen aufbereitete Ersatzteile, um den Besitzern von älteren Fahrzeugen zeitwertgerechte Reparaturen anbieten zu können.

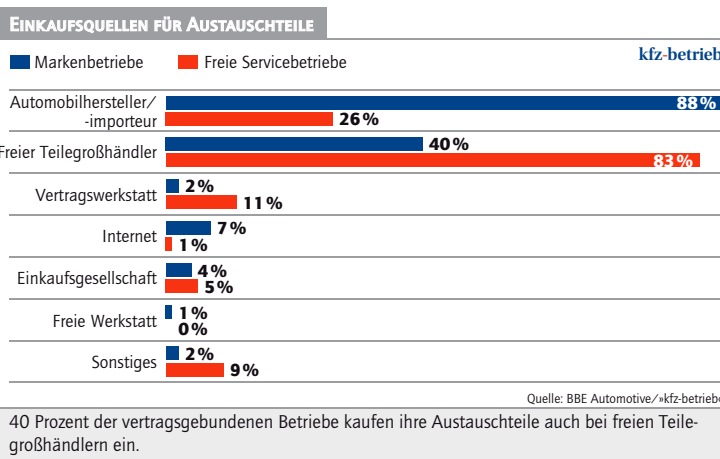
Hauptlieferant der Austauschteile ist bei 88 Prozent der Fabrikatsbetriebe der Automobilhersteller beziehungsweise Importeur und bei 83 Prozent der Freien Werkstätten der regionale Teilegroßhändler. Allerdings kaufen auch 40 Prozent der befragten Vertragswerkstätten bei den Großhändlern des freien Marktes ein. Egal, welche Einkaufsquellen die Unternehmen nutzen, rund zwei Drittel sind mit der Qualität der Austauschteile „zufrieden“ und ein Drittel sogar „sehr zufrieden“.

Norbert Rubbel

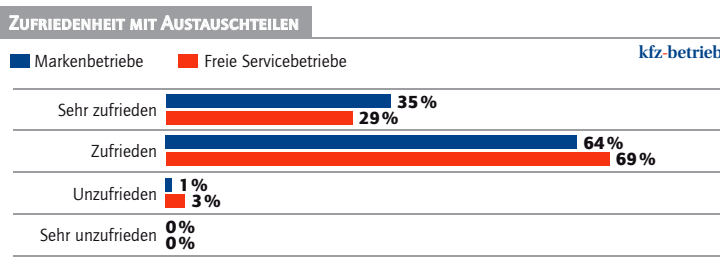
Mit Austauschteilen Kunden binden

Dass man auch mit Austauschteilen Geld verdienen und kostenbewusste Kunden an den Betrieb binden kann, ist bekannt. „Original-Aus-
tauschteile sind aber nicht nur bis zu 50 Prozent günstiger. Sie sind auch absolut neuwertig“, garantiert Michael Scholtyssek, Leiter Vertrieb Original

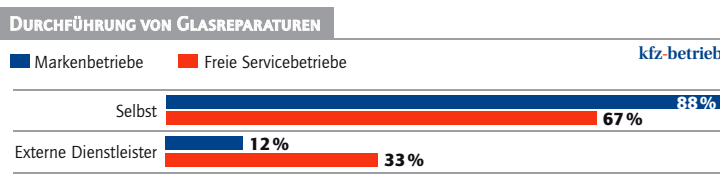
kfz-betrieb ONLINE
Unser Bix-Archiv finden Sie unter www.kfz-betrieb.de/branchenindex.



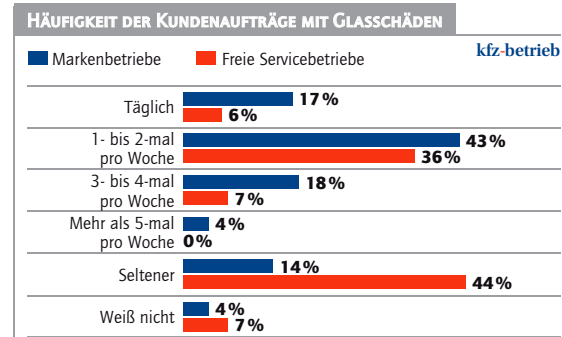
40 Prozent der vertragsgebundenen Betriebe kaufen ihre Austauschteile auch bei freien Teilegroßhändlern ein.



Die große Mehrheit der befragten Unternehmen ist mit der Qualität der Austauschteile zufrieden.



Ein Drittel der Freien Werkstätten gibt den Glasschaden an einen spezialisierten Fachbetrieb weiter.



Fahrzeughalter mit Glasschäden an ihren Autos fahren häufiger in einen Fabrikatsbetrieb als in eine Freie Werkstatt.