



Teile und Zubehör

Stabiles Verschleißteilegeschäft

Schnelle Verfügbarkeit und faire Gewährleistungsabwicklung sind besonders wichtig

Rund 60 Prozent der marken- gebundenen Kfz-Betriebe und Freien Werkstätten sind mit dem Verkauf von Ersatzteilen und Zubehörartikeln zufrieden. Der Grund: Die Mehrheit der Befragten (zwei Drittel) verbuchte im ersten Halbjahr 2012 gegenüber dem Vorjahreszeitraum stabile Umsätze im Verschleißteilegeschäft.

Auffällig ist allerdings, dass in 40 Prozent der Marken- und 34 Prozent der fabrikatsunabhängigen Servicebetriebe die Erlöse in der Warengruppe „Auspuff“ gesunken sind. Zudem registrierte rund ein Drit-

tel aller Befragten niedrigere Umsätze bei den Karosserieteilen. Umsatzbringer bleibt nach wie vor das Motorenöl. Hier sind es nur etwa acht Prozent, die im Vergleich zum Vorjahr sinkende Erlöse erwirtschafteten. Dass die Umsätze bei Verschleißteilen bis zum Ende dieses Jahres stabil bleiben, prognostizieren rund 70 Prozent aller Betriebsinhaber. Die wichtigsten Kriterien beim Einkauf von Ersatzteilen sind

- ▶ schnelle Verfügbarkeit,
- ▶ faire Gewährleistungs- und Kulanzabwicklung sowie
- ▶ hohe Teilequalität.

Dies meinen 100 Prozent der Inhaber von Fabrikatsbetrieben und Freien Werkstätten. Auf ihrer Wichtigkeitsskala folgen Einkaufspreis und Konditionen (96%), Markenprodukte (86%), Reparaturinformationen (83%) und Incentives (48%).

Natürgemäß kaufen die Vertragshändler bei ihren Fahrzeugherstellern (92%) und die Freien Werkstätten bei ihren Großhändlern (96%) ihre Ersatzteile ein. Bemerkenswert ist, dass auch 71 Prozent der Markenwerkstätten die Händler des freien Markts als Bezugsquelle nutzen. Von speziellen Onlineplattformen bezie-

hen 29 Prozent der Fabrikatsbetriebe und 17 Prozent der unabhängigen Kfz-Betriebe ihre Teile und Zubehörartikel.

Bereits 28 Prozent der befragten Vertragshändler und jeder zehnte Inhaber eines freien Servicebetriebs nutzt das Internet auch für den Verkauf von Ersatzteilen. Aus diesem Onlinegeschäft generieren rund drei Viertel aller Befragten bis zu fünf Prozent ihrer Teileumsätze.

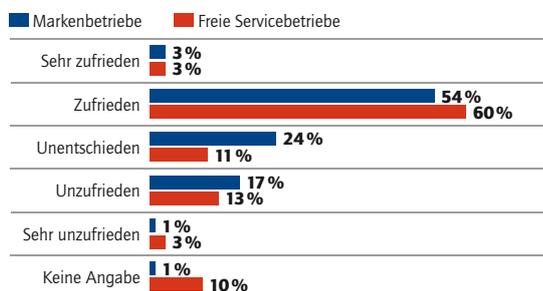
Norbert Rubbel

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

TEILEVERKAUF

kfz-betrieb

Wie zufrieden sind Sie mit dem Verkauf von Ersatzteilen und Zubehörartikeln?



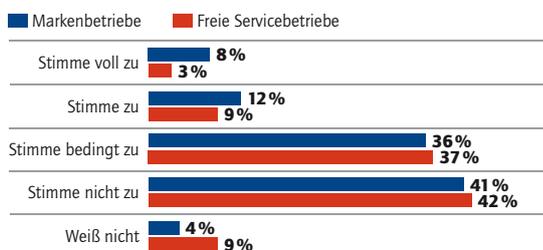
Quelle: BBE Automotive/«kfz-betrieb»

Rund 60 Prozent der befragten Inhaber von Vertragsbetrieben und Freien Werkstätten sind mit ihrem Teile- und Zubehörgeschäft zufrieden.

REPARATURPORTALE

kfz-betrieb

Serviceangebote über Onlineportale bieten den Werkstätten große Chancen, zusätzliche Erträge zu erwirtschaften.



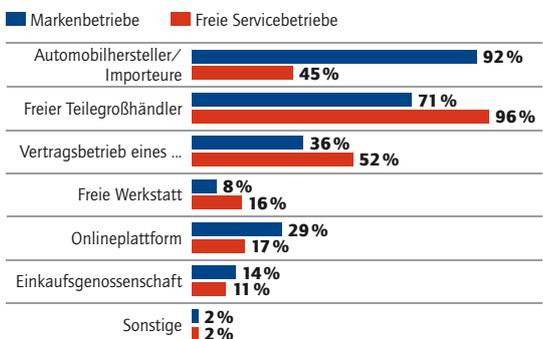
Quelle: BBE Automotive/«kfz-betrieb»

Rund 40 Prozent der Befragten erwarten von den Internetportalen keine zusätzlichen Ertragschancen für ihr Werkstattgeschäft.

EINKAUFSQUELLEN

kfz-betrieb

Wo kaufen Sie Ihre Ersatzteile ein?



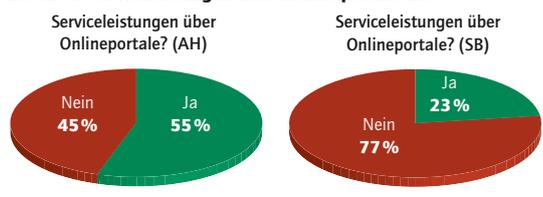
Quelle: BBE Automotive/«kfz-betrieb»

Auffällig ist, dass immerhin 71 Prozent der fabrikatsgebundenen Autohäuser Ersatzteile bei den freien Teilegroßhändlern einkaufen.

SERVICEANGEBOTE ÜBER INTERNETPLATTFORMEN

kfz-betrieb

Bieten Sie Serviceleistungen über Internetportale an?



Quelle: BBE Automotive/«kfz-betrieb»

Gut die Hälfte der Vertragsbetriebe und ein Viertel der Freien Werkstätten bieten Reparaturen über Internetportale an.