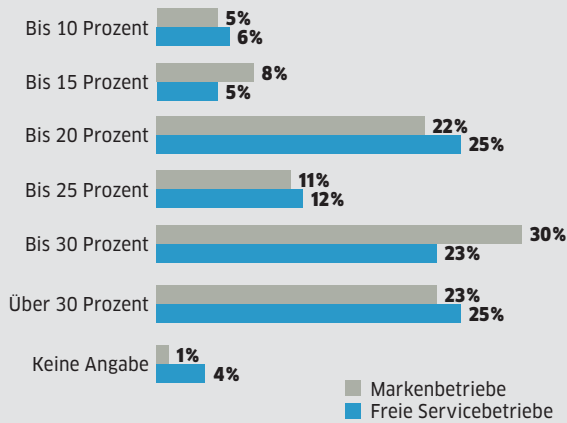


BRANCHENINDEX: AUSTAUSCHTEILE

# Aufbereitet und günstig

## Preisvorteil

Wie hoch ist der Preisvorteil für die Kunden beim Kauf von wiederaufbereiteten Teilen im Vergleich zu Neuteilen?



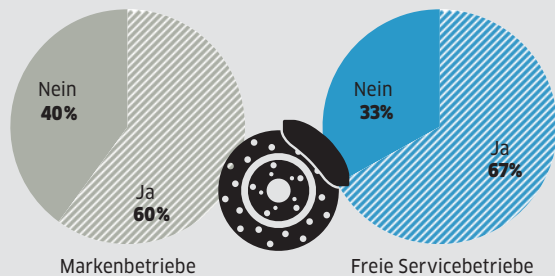
Etwa ein Viertel aller Befragten gab an, dass die Austauschteile im Vergleich zu Neuteilen über 30 Prozent preiswerter sind.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

## Mitgebrachte Ersatzteile

Kommt es vor, dass Ihre Kunden Ersatzteile zur Wartung und Reparatur mitbringen?



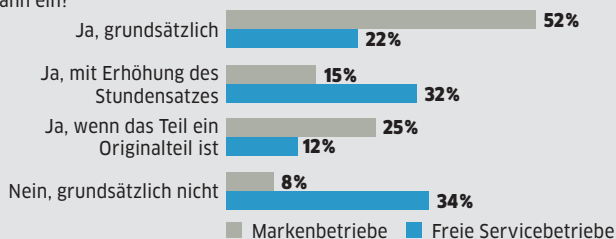
Die Mehrheit der Markenbetriebe und der Freien Werkstätten ist bereits mit mitgebrachten Ersatzteilen konfrontiert worden.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

## Einbau von mitgebrachten Teilen

Wenn Ihre Kunden Ersatzteile zur Reparatur mitbringen, bauen Sie diese Teile dann ein?



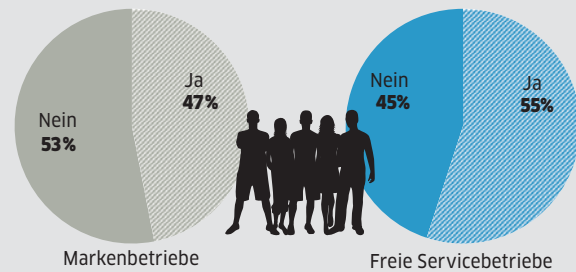
52 Prozent der Vertragswerkstätten, aber nur 22 Prozent der freien Kfz-Betriebe bauen die mitgebrachten Teile grundsätzlich ein.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

## Kundenbedarf

Fragen Ihre Kunden mit älteren Fahrzeugen nach wiederaufbereiteten Ersatzteilen?



Die Kunden mit älteren Fahrzeugen sind preissensibel. Rund jeder zweite Werkstattbesucher fragt nach wiederaufbereiteten Teilen.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Jeder zweite Kunde mit einem älteren Fahrzeug fragt bei seinem Werkstattbesuch nach wiederaufbereiteten Ersatzteilen. Doch nicht alle Kfz-Betriebe (36 Prozent) bieten ihren Kunden Teile für eine zeitwertgerechte Reparatur an. Dies ergab die Branchenindexbefragung der Redaktion »kfz-betrieb« und der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe.

Die Kunden sind preissensibel. Sie erwarten von ihren Werkstätten differenzierte Reparatur- und Teileangebote. Das haben immerhin knapp zwei Drittel der befragten Vertragshändler der Automobilhersteller und Inhaber von Freien Werkstätten erkannt. Sie offerieren ihren Kunden nicht nur die Austauschklassiker wie Anlasser und Lichtmaschinen. Weil die Nachfrage entsprechend groß ist, haben sie auch instand gesetzte Bremsmättel, Zündverteiler, Klimakompressoren, Einspritzsysteme, Kupplungs- und Lenkungsteile im Programm.

Aktiver in der Vermarktung von günstigen Austauschteilen als die Vertragswerkstätten sind die unabhängigen Servicebetriebe. Bei einem Viertel der Freien Werkstätten beträgt der Anteil

von verkauften Aufbereitungsteilen am gesamten Ersatzteilgeschäft bis zu zehn Prozent. Dagegen verbuchen nur 14 Prozent der fabrikatsgebundenen Autohäuser einen Verkaufsanteil von bis zu zehn Prozent bei den instand gesetzten Teilen.

Rund ein Viertel aller Befragten gab an, dass der Preisvorteil für die Kunden beim Kauf von wiederaufbereiteten Teilen im Vergleich zu Neuteilen über 30 Prozent beträgt. Auf die Frage „Beraten Sie Ihre Kunden zu den verschiedenen Teilequalitäten?“ sagten 44 Prozent „Ja, bei jeder Reparaturannahme“, gefolgt von „Nur wenn der Kunde nach der Teilequalität fragt“ (36 Prozent), „Nein, grundsätzlich nicht“ (12 Prozent) und „Nein, meine Kunden vertrauen mir beim Teileeinbau“ (9 Prozent).

Dass seine Erträge im Ersatzteilgeschäft in den nächsten zwölf Monaten stabil bleiben, prognostiziert jeder zweite Befragte.

NORBERT RUBBEL

## kfz-betrieb DIGITAL

Unter [www.kfz-betrieb.de/branchenindex](http://www.kfz-betrieb.de/branchenindex) finden Sie das Branchenindex-Archiv.