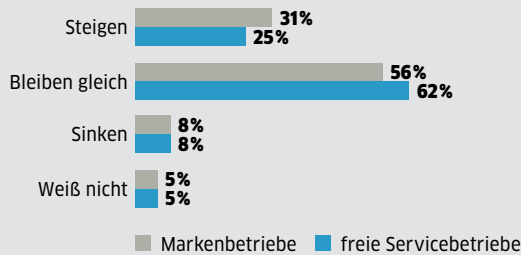


BRANCHENINDEX: ERSATZTEILGESCHÄFT

Erträge bleiben stabil

Ertragsentwicklung

Wie werden sich Ihre Erträge im Ersatzteilgeschäft in den nächsten zwölf Monaten entwickeln?



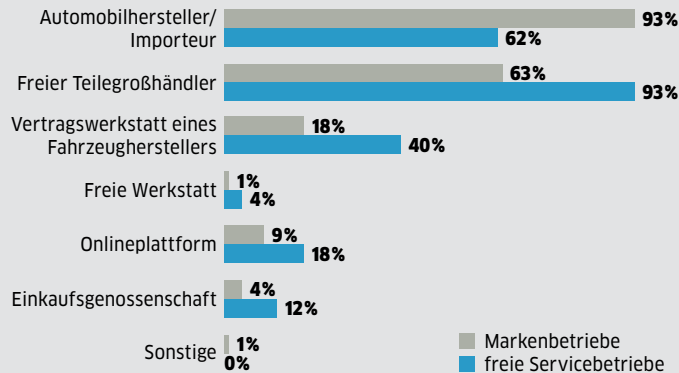
Rund 60 Prozent der Vertragshändler und Inhaber von freien Werkstätten rechnen mit stabilen Erträgen im Teileverkauf.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Einkaufsquellen

Wo kaufen Sie Ihre Ersatzteile grundsätzlich ein?



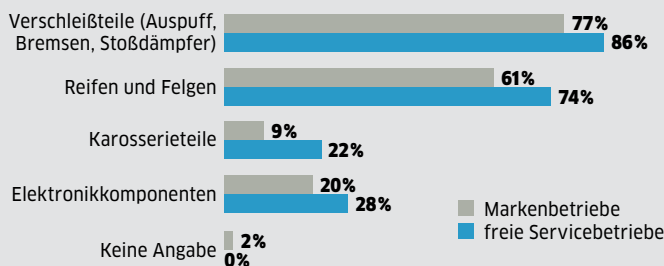
Fast zwei Drittel der Vertragshändler der Automobilhersteller versorgen sich mit Ersatzteilen von freien Großhändlern.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Mitgebrachte Ersatzteile

Was sind das für Ersatzteile, die Ihre Kunden mitbringen?



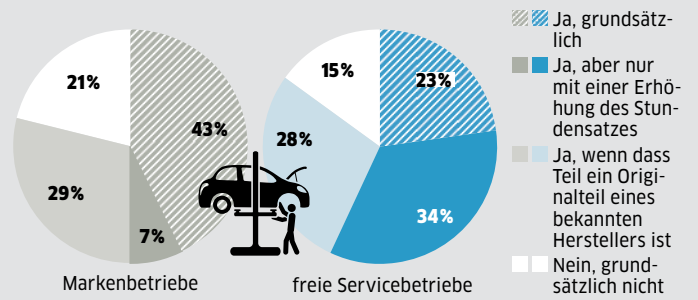
Bei den Ersatzteilen, die die Kunden mitbringen, handelt es sich meist um Verschleißteile wie Auspuff, Bremsen und Reifen.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Einbau von mitgebrachten Teilen

Bauen Sie die mitgebrachten Teilen Ihrer Kunden ein?



Erschreckend ist, dass 43 Prozent der Vertragswerkstätten die mitgebrachten Teile „grundsätzlich“ einbauen.

Quelle: BBE/»kfz-betrieb«

kfz-betrieb

Der Verkauf von Ersatzteilen und Zubehörartikeln ist in vielen Kfz-Betrieben profitabel: Rund ein Drittel der Vertragshändler der Automobilhersteller und Inhaber von freien Werkstätten verbuchten hier im Mai höhere Erträge als im Vorjahresmonat, und in jedem zweiten Unternehmen blieben sie stabil. Dass sich die Ersatzteilerträge im kommenden Jahr gleichbleibend gut wie in den letzten zwölf Monaten entwickeln, prognostizieren knapp 60 Prozent aller Betriebsinhaber. Dies ergab die Branchenindexbefragung der Redaktion »kfz-betrieb« und der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK).

Bemerkenswert sind die Befragungsergebnisse zu den Einkaufsquellen von Ersatzteilen. Sie zeigen, dass sich die traditionellen Distributionsstrukturen auf der Großhandelsebene verändert haben. So kaufen die Vertragshändler ihre Teile nicht nur ausschließlich bei ihren Fahrzeugherstellern und Importeuren ein. Knapp zwei Drittel von ihnen lassen sich auch von freien Großhändlern wie Stahlgruber, Trost oder Wessels + Müller mit Ersatzteilen beliefern.

Auf der anderen Seite ordern 62 Prozent der freien Kfz-Betriebe Originalersatzteile von Automobilherstellern. Das tun sie nicht nur wegen der reizvollen Rabatte von bis zu 40 Prozent auf Verschleißteile, sondern auch weil sie mit den Dienstleistungen und der Betreuung zufrieden sind. Dies gaben 89 Prozent der Inhaber von freien Werkstätten an. Für ihre „Garantie- und Kulanzabwicklung“ erhielten die Fahrzeughersteller von ihren markenunabhängigen Geschäftspartnern die Note „2,3“.

Auf die Frage „Kommt es vor, dass Ihre Kunden Ersatzteile zur Wartung und Reparatur mitbringen?“ antworteten 56 Prozent der Fabrikathändler und 74 Prozent der freien Unternehmer mit „Ja“. Erstaunlich ist, dass 43 Prozent der Vertragswerkstätten die angelieferten Teile ihrer Kunden „grundsätzlich“ in die Fahrzeuge einbauen. Dies würde dagegen nur ein Viertel der freien Servicebetriebe tun. **NORBERT RUBBEL**

kfz-betrieb DIGITAL

Unter www.kfz-betrieb.de/branchenindex finden Sie das Branchenindex-Archiv.