

# TEILEHANDEL 2008



## Facts, Trends, To Do`s & Profile



Band I: „Distributionssituation im Independent Aftermarket“  
Trends & Zukunftsstrategien, Internationalisierung

Band II: „Profilvergleich von 60 bedeutenden Distributeuren“  
nationale + europäische Teilekooperationen, Werkstattkooperationen,  
Filialisten/Franchiseunternehmen, überregionale Teilegroßhändler





# TEILEHANDEL 2008

Der Independent Aftermarket ist gekennzeichnet durch traditionell verankerte Vertriebsstrukturen und eine unüberschaubare Menge an Akteuren auf den verschiedenen Absatzstufen. WOLK & PARTNER CAR CONSULT hat diese Strukturen analysiert und durchschaubar gemacht.

## Facts, Trends, To Do`s

Band I von „TEILEHANDEL“ gibt Ihnen einen detaillierten Einblick in die grundlegenden Strukturen, die logistische Leistungskraft, die Marktsituation, die Überdistribution und die Marktteilnehmer des freien Teilehandels in Deutschland.

Ein Szenario zeigt die Entwicklungstendenzen der Betriebstypen im Teilehandel auf und es werden Handlungsempfehlungen ausgesprochen.

Damit erhalten Sie einen kompakten Überblick über die momentane Distributionsszene.

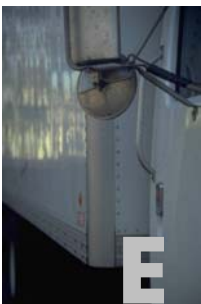
## Profile bedeutender Distributeure

Band II von „TEILEHANDEL“ bietet detaillierte Informationen über die Teilekooperationen, Filialisten und Franchiseunternehmen, Direktvertreiber sowie Einzelprofile bedeutender Teilegroßhändler. Alle der über 60 Unternehmensprofile beinhalten Daten zu Gesellschaftern, Umsatz und Größe der Unternehmen, Geschäftsfeldern, Sortimentsstruktur, eingesetzte Marken, Rahmenvereinbarungen, History und Wanderungsbewegungen, aktuelle und zukünftige Entwicklungen, Outlet-Anzahl, eingesetzte EDV-, Werkstatt- und Fachmarktsysteme, Marketingaktivitäten etc.

## Firmenindividuelle Strategieworkshops

In individuellen Workshops bieten wir den Beziehern von „TEILEHANDEL“ Hilfestellung von Experten an, wenn es um Fragen der Strategie, Konzeption, Profitabilität, Führung und Umsetzung geht. Nutzen Sie unsere Expertise und die unserer Netzwerkpartner aus dem In- und Ausland auch, um wichtige Kontakte und Verbindungen zu knüpfen.

*Kennen Sie die Leistungsfähigkeit der Distributeure im freien Markt?*



# EINFLUSS

# DIE INHALTE IM ÜBERBLICK

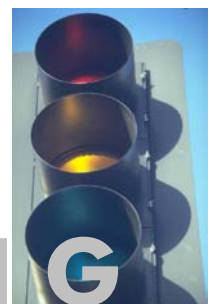


## Band I: Die Distributionssituation im Independent Aftermarket

- 1 IAM-Distributeure
- 2 Überdistribution im IAM-Markt in Deutschland
- 3 Kooperationen
- 4 Überregionale Teile-Supergrossisten (Supergrossisten)
- 5 Regionale Teilegroßhändler
- 6 Lokale Teilefachhändler
- 7 Aftersales-Thesen zu Distributeuren
- 8 Direktvermarkter
- 9 e-business
- 10 OES-Distributeure
- 11 Autoglas-Großhandel

## Band II: Profilvergleich von 60 bedeutenden Distributeuren

- 1 Nationale Teile-Kooperationen
  - 1.1. Teilehandelskooperationen  
ANAG, ATEV, ATR International, CAR, CARAT, Carprofi, CENTRO, COPARTS, IGF, SELECT, TECHNO, Temot, VmA
  - 1.2 Werkstattkooperationen  
Eurogarant, The Innovation Group (Motorcare)
- 2 Filialisten/Franchiseunternehmen  
A.T.U, Pit-Stop
- 3 Direktvertrieb  
Autoteile Post, JapCar, Berner, Würth, Förch, Normfest, Tunap
- 2.4 Rack-Jobber  
Lekkerland, Stinnes Intertec GmbH
- 2.5 Bedeutende nicht kooperierte Teile-Großhändler  
Hengstenberg, Herth + Buss. KG, Schäferbarthold,
- 2.6 Bedeutende kooperierte Teile-Großhändler  
Coler, Eugen Trost, Europart, Göhrum, Hess, Heil & Sohn, Hennig, Hofmeister & Meincke, Knoll, KSM, Küblbeck, Leise, Lorch, Matthies, PV, Schwenker, Stahlgruber, Werthenbach, Wessels + Müller, Winkler, Wittich
- 2.7 Autoglas-Großhändler  
AGC, CARGLASS, Pilkington AGR, Saint-Gobain Autover
- 2.8 Europäische Teile-Kooperationen  
adi, ATRI, SAS GROUP AUTO UNION international, TECAR International, TEMOT International



## VORTEILE UND KOMPETENZ

WOLK & PARTNER CAR CONSULT ist der Branchenspezialist im Automotive Aftersalesmarkt und bietet mit „TEILEHANDEL“ einen komprimierten Überblick über die Distributionsszene im Independent Aftermarket.

Wir vermitteln Verbundgruppen, Investoren den Teileherstellern Ansatzpunkte für zukünftige Verbesserungspotenziale.

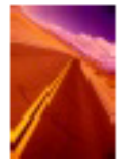
Teilehändlern geben wir wichtige Entscheidungshilfen bei der zukünftigen erfolgreichen Ausrichtung des Groß- und Einzelhandelsgeschäftes.

Wir geben Hilfestellungen bei der Umsetzung in allen Fragen der Vertriebssteuerung, Kundenbindung, Neukundengewinnung, des Pricings, der Optimierung von Deckungsbeiträgen, der Unternehmensführung und Trainings/Coachings.

Unsere Aktivitäten stützen sich auf Einschätzungen und Stellungnahmen von Teilehändlern, Forschungsergebnissen und der Beratungspraxis. Damit erhalten Sie wichtige Entscheidungsgrundlagen und Hilfestellungen, wie Sie Ihre Firma zukunftsorientiert entwickeln können.

*Auf neue Vertriebsformen vorbereitet sein!*

## TEILEHANDEL 2008



Weitere Informationen finden Sie auch im Internet unter **[www.wolk-partner.de](http://www.wolk-partner.de)** „Publikationen - Teilehandel“ oder können direkt bei WOLK & PARTNER CAR CONSULT unter 02204/842521-26 angefordert werden.