

Der europäische Aftermarket -Marktvolumen, Strukturen, Marktanteile in 25 Ländern-

Wie unterscheiden sich die Teilmärkte in Europa und welche Bedeutung haben OES und IAM in den einzelnen Ländern? Treffen wir im europäischen Ausland auf Aftermarket Strukturen, die ein Spiegelbild des deutschen Marktes sind oder gibt es große Unterschiede?

Auf diese Fragen gibt die Studie „PKW- Aftermarket Europa 2009“ von wolk after sales experts gmbh für 25 Länder Antworten. Wer eine zukunftsorientierte europäische Aftermarket-Strategie auf Basis von gesicherten Europadaten erarbeiten will und sich monatelange Recherchearbeit ersparen will, der greift auf diese Grundlagenarbeit von 900 Seiten zurück.

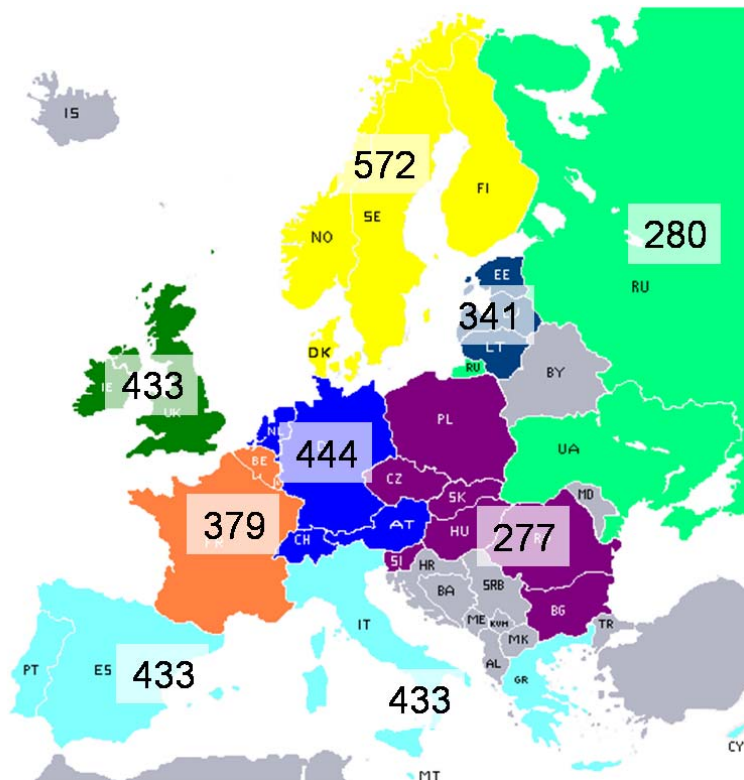
1/5 des europäischen Aftermarkts entfällt auf Deutschland

Der gesamte PKW Aftersales Markt in Europa inklusive aller für einen PKW erworbenen Komponenten erwirtschaftete im Jahr 2008 ca. 105 Milliarden Euro (nur Material, ohne Lohn). Es handelt sich dabei um Endverbraucherpreise ohne Mehrwertsteuer. Mit Komponenten sind alle Produkte rund um das Auto bezeichnet, einschließlich Verschleißteile, Karosserieteile, Motoren, Getriebe, elektrische Teile, Zubehör, Autoglas, Chemikalien, Öl, Reifen, Lack.

Zur Orientierung: Auf den deutschen PKW-Aftermarket entfällt ein Volumen von 19 Mrd. Euro, 77% des Aftermarket-Volumens entfallen momentan auf die alten EU-Länder.

All Business is local

Der europäische Aftermarket ist alles andere als homogen. Im Gegenteil. Die Studie wies 9 unterschiedliche Länder-Cluster aus, welche große Unterschiede im Absatz- und Umsatzverhalten aufweisen. So zahlt ein Autofahrer in Skandinavien pro Jahr rund 572,- Euro für neue PKW Komponenten, ein Autofahrer in Russland hingegen zahlt 280,-Euro für die Komponenten seines PKW.



Quelle: wolk after sales experts

Abbildung 1: Materialausgaben pro PKW nach Länderclustern

Unterschiedliche Szenarien

Die Langzeitprognose weist nicht nur differente Entwicklungen zwischen West- und Osteuropa aus. Auch im Nord-Süd-Gefälle offenbaren sich Unterschiede. Während der Aftersales Markt in Deutschland und in ganz Westeuropa auf hohem Niveau stagnieren wird, offenbart sich in Osteuropa nach Überwindung der Wirtschaftskrise noch ein großes Wachstumspotential. Dies wird sehr deutlich, wenn man die PKW-Dichte pro Einwohner betrachtet. In den „alten“ EU Mitgliedsländern (Beitritt vor dem Jahr 2004) haben von 1.000 Einwohnern 504 einen PKW. Auf 1.000 Einwohner der „neuen“ EU-Mitgliedsstaaten kommen derzeit jedoch nur 322 PKW. Der Unterschied zu Russland (19,5% der gesamten europäischen Bevölkerung und 10,2 % des gesamten europäischen PKW Bestand) ist noch drastischer. Hier kommen auf 1.000 Einwohner nur 198 PKW. Im Rahmen des langfristig zu erwarteten wirtschaftlichen Aufschwungs in diesen Ländern, wird sich die PKW-Dichte schrittweise an Westeuropa angleichen. Dies wird in diesen Ländern neben einer Verjüngung des Bestandes, einer Veränderung der Markenzusammensetzung auch zu einem deutlichen Wachstum des Aftersales Marktvolumens führen. Das Wachstum im Aftermarket liegt im Osten. Das bedeutet jedoch nicht, dass die momentan tragende Säule der westeuropäischen Märkte vernachlässigt werden darf. Für Distributeure und Reparatoren werden technisches Know how und ein pro-

aktives Marketing im harten Verdrängungswettbewerb stärker in den Mittelpunkt der Vertriebsaktivitäten rücken.

Aftermarket im Wandel

Ein starker Rückgang des Aftersales Marktvolumen in Westeuropa wird vor allem durch die technische Weiterentwicklung der PKW gebremst. Grund hierfür ist der steigende Anteil an elektronischen und hochpreisigen Komponenten. Denn diese Wertzuwächse gleichen den Absatzrückgang, der durch eine längere Haltbarkeit der Teile und der rückläufigen durchschnittlichen Fahrleistung pro PKW hervorgeht, in den kommenden Jahren weitgehend aus. Langfristig muss jedoch in den westeuropäischen Volumenländern von einem durchschnittlichen jährlichen Marktrückgang in der Größenordnung von -1% bis -2% ausgegangen werden. Im Klartext bedeutet dies, dass das klassische Verschleißteil mit einem Anteil von derzeit 30% an allen PKW Materialien, zu Gunsten der Elektronikbauteile auf Werkstatt- und Handelsebene an Bedeutung verlieren wird. Distributeure und Werkstätten müssen sich somit darauf vorbereiten, die absehbaren Umsatzrückgänge bei Verschleißteilen Schritt für Schritt durch zukunftsweisende Servicearbeiten (z.B. Elektronik, Turbolader, Smart Repair) zu kompensieren.

In einer langfristigen Betrachtung wird die Bestandsreduzierung aufgrund des Bevölkerungsrückgangs und die Weiterentwicklung der Antriebstechnologien (Hybrid-, Elektroantrieb) den Strukturwandel weiter verschärfen. Internationalisierung, Konsolidierung, veränderte Sortimente und vor allem ein verändertes Autofahrerverhalten werden den Aftermarket noch lange spannend gestalten.

Der Autofahrer im Fokus

Die Autofahrer zeigen je nach Region unterschiedliche Verhaltensweisen in Bezug auf die Auswahl der Werkstatt-Typen. In Deutschland existiert eine überdurchschnittlich hohe Dichte an gebundenen Vertragswerkstätten. Die deutschen Autofahrer sind den Vertragswerkstätten häufig auch über die Garantiezeit hinaus treu. Dies ist in den meisten europäischen Ländern anders. Hier ist die Differenzierung zwischen Vertragswerkstatt, freier Werkstatt, Fast Fitter oder Fachmarkt durch den Autofahrer nicht so stark ausgeprägt. Nach Ablauf der Garantiezeit des PKW ist ein schneller Wechsel zu einer freien Werkstatt durchaus üblich.

In den Ländern Russland und Ukraine gibt es einen weiteren gravierenden Unterschied zu Westeuropa. Hier kaufen die Autofahrer die Autoteile zu einem großen Teil bei einem Teilehändler, um diese anschließend von einer Werkstatt einbauen zu lassen. Daraus resultiert, dass es in Russland und der Ukraine eine große Zahl kleiner Teilehändler gibt, welche vornehmlich an Endkunden verkaufen.

In Frankreich besitzen die Fachmärkte, vergleichbar mit A.T.U, eine besondere Bedeutung. Diese kommt in Großbritannien der großen Anzahl von

Kettenbetrieben und Fast Fittern zu. Die Autofahrer Italiens und Spaniens können dagegen aus einer sehr großen Anzahl von unabhängigen, kleinstrukturierten Werkstätten und Teilehändlern wählen.

Freier oder gebundener Markt?

Der freie Markt hat sein Schattendasein verloren. Dafür spricht, dass in den alten EU-Mitgliedsstaaten 58% aller PKW-Komponenten bei unabhängigen Reparaturbetrieben eingebaut werden. In den neuen EU-Ländern sind dies sogar 65%.

Den ca. 300.000 freien KFZ-Werkstätten stehen in etwa 100.000 Vertragswerkstätten gegenüber.

Der freie europäische Reparaturmarkt ist sehr strikt getrennt nach großen Ketten auf der einen Seite und kleinen, unabhängigen Reparaturbetrieben auf der anderen Seite. Die Fachmarktketten Norauto, Feu Vert und A.T.U sowie die Fast Fit Ketten Kwik-Fit und Midas zählen neben den Vertragswerkstätten als die dritte Kraft im Aftermarket. Die kleinen Reparatoren schließen sich in den meisten Ländern immer häufiger in Werkstattssystemen zusammen. Nicht nur in Deutschland besitzen die Werkstattssysteme einen großen Anteil. Polen verfügt über 15 Fullservice Werkstattssysteme mit ca. 2.800 Betriebsstätten, Italien weist 16 Systeme mit ca. 11.600 Betriebsstätten auf. Der größte Werkstattssystemanbieter in Europa ist Bosch Car Service.

Auf der Distributionsstufe existieren vier große Einkaufskooperationen: Autodistribution International, Auto-Teile-Ring International, Group Auto Union International, Temot International.

Diese vier Kooperationen haben in fast allen europäischen Ländern nationale Zweigstellen. Sehr viele der Teilegroßhändler sind einer Kooperation angeschlossen.

(2007)	ad Int.	ATR Int.	GAU Int.	Temot Int.
Umsatz in Milliarden Euro (auf unterschiedlichen Vertriebssebenen)	5,2	2,7	4,3	4,0
Filialen	2.100	750	1.885	1.022
Gesellschafter	460	36	692	22

Abbildung 2: Kennzahlen zu den vier größten europäischen Einkaufskooperationen

Konsolidierung und Internationalisierung

In den letzten Jahren haben sich einige marktbestimmende Unternehmen unter den Teilegroßhändlern herauskristallisiert. Dies geschah in erster Linie durch Aufkäufe bzw. Fusionen. Exemplarisch zu nennen sind hierbei: Trost Autoservice SE, Stahlgruber, PV Autoteile, Wessels + Müller (alle Deutschland), Intercars, Fota (Polen), ECP, Uniparts (Großbritannien), KG

Knutsson, Mekonomen (Schweden), Métraux / Derendinger (Schweiz), Rhiag (Italien), Sator Holding (Niederlande). Dieser Konsolidierungsprozess ist bei weitem noch nicht abgeschlossen.

In allen 25 untersuchten Ländern machten die großen Teilegroßhandelsunternehmen mit einem Umsatz von mehr als 20 Millionen Euro einen Anteil von nur 0,5% aller Teilegroßhandelsunternehmen aus. Sie generierten jedoch einen Umsatz von ca. 25%. Die „Großen“ werden weiterhin an Bedeutung gewinnen. Langfristig ist in Europa von ca. 15-25 Mega-Distributoren und ca. 5 Fachmarkt- und Fast Fit Ketten mit länderübergreifender Bedeutung auszugehen.

FAZIT:

Die Studie bildet eine notwendige Planungsgrundlage und Entscheidungshilfe für die zunehmende Internationalisierung und zukunftsorientierte Ausrichtung im Aftermarket. Besonders für jene Firmen:

- welche Chancenpotentiale in anderen Ländern ausloten wollen,
- die einen Benchmark Vergleich zu ausländischen Wettbewerbern oder Kollegen anstellen wollen,
- die sich zukünftig in andere europäische Länder orientieren wollen oder
- die wissen wollen, welches zukünftige Gefahrenpotenzial droht, wenn Wettbewerber aus dem Ausland verstärkt im heimischen Markt tätig werden.

Helmut Wolk

Infokasten: Report „PKW-Aftermarket Europa“

In „PKW-Aftermarket Europa 2009“ wurde auf 900 Seiten für jeweils 25 Länder untersucht:

- das Marktvolumen für 10 Produktgruppen (Verschleißteile, Karosserieteile, Motoren, Getriebe, elektrische Teile, Zubehör, Autoglas, Chemikalien, Öl, Reifen, Lack)
- die Marktanteile des IAM / OES Marktes für die 10 Produktgruppen
- die Strukturen des OES Marktes
- die Handelsstrukturen des IAM (Kooperationen, Distributoren, Spezial-Distributeure, Fachmärkte, Handelsketten, Direktvermarkter)
- die Werkstattstrukturen des IAM inkl. aller Spezialisten wie Reifenhandel, Autoglaser etc.
- die Werkstatssysteme und Fast Fit Ketten
- ferner wurden Company Profiles mit Umsatz-, Outlet-Angaben und Kontaktdaten von 1.500 der größten Aftermarket Player in Europa erstellt

Basis für den Report bildet eine der größten europäischen Aftermarket Datenbanken, in der sich darüber hinaus Ist- und Prognosedaten über Bestand und Neuzulassungen, Ersatzbedarfsfaktoren, Adressdaten und Strukturdaten des Automobilhandels befinden.

Detaillierte Informationen zur Studie „PKW-Aftermarket Europa 2009“ finden Sie unter www.wolk-aftersales.com / Publikationen / Car Aftermarket Europe.

Die Studie kann auch für einzelne Länder bezogen werden. In der Basis-Version beträgt der Preis pro Land 300 Euro; in der Premium-Version bewegt sich der Preis je nach Land zwischen

500 und 700 Euro. Da das Projekt durch Figiefa und die Right to Repair Kampagne unterstützt wurde, gelten für Figiefa-, GVA- und CLEPA Mitglieder Sonderkonditionen. Die Studie ist ausschließlich in englischer Sprache verfügbar, aufgrund vieler Tabellen aber auch für deutschsprachige Leser gut verständlich.

Auf Basis der Forschungsergebnisse begleiten Sie die Spezialisten von wolk after sales experts bei der Findung von zukunftsorientierten Aftermarket Strategien und deren Umsetzung in praxisgerechten Konzepten.

Interessenten stehen die Verfasser der Studie von wolk after sales experts gmbh zu vertiefenden Fragen zur Verfügung.

Helmut Wolk: +49 2204 842531

Frederik Retz: +49 2204 842536

Infokasten wolk after sales experts:

Helmut Wolk gründete im Mai diesen Jahres die wolk after sales expert gmbh. Die neue Gesellschaft vermarktet die von Wolk & Partner erstellte Studie und befasst sich schwerpunktmäßig mit der Analyse und der Strategie- und Konzeptentwicklung im internationalen Automotive After Sales Market. Der neuen Gesellschaft steht europaweit ein Netzwerk von ca. 40 Experten mit Aftermarket Know how zur Seite. Details siehe www.wolk-aftersales.com .