

An einem Tag um die Welt - das Aftermarket Forum 2019: Going global!

Das Team von Wolk After Sales Experts und ihre Gastredner nahmen das Publikum des Aftermarket Forum 2019 Going global! mit auf eine Reise durch 5 Kontinente und viele Regionen mit dem gemeinsamen Thema des automobilen Aftermarkets.

Bereits im 19. Jahrhundert - und noch bevor das Auto erfunden wurde - sah Jules Verne eine 80-tägige Reise um die Welt voraus. Fast 150 Jahre später konnten die rund 160 Gäste des Aftermarket Forum 2019: Going global! fast dieselbe Strecke zurücklegen, ohne den Komfort eines Marriott Hotels in der Innenstadt von Frankfurt am Main in Deutschland zu verlassen. Der Veranstaltungsort wurde nicht zufällig ausgewählt. Nicht weit davon entfernt - auf der gegenüberliegenden Straßenseite befindet sich die Frankfurter Messe, auf der die Automechanika stattfindet.

„Seit der ersten Ausgabe des Aftermarket Forums 2017 ist es unser Ziel, unseren Gästen den Zugang zu neuen Informationen zu ermöglichen, die für ihre täglichen Geschäftsaktivitäten relevant sind, und eine gute Gelegenheit zum Networking zu bieten“, erklärt Zoran Nikolic, Geschäftsführer von Wolk After Sales Experts. Aus diesem Grund startete das Aftermarket Forum 2019 mit einer abendlichen Come-Together-Veranstaltung. Der besondere Gast des Abends war Jack Walsh von Jefferies, der es den Zuschauern ermöglichte, den Kfz-Ersatzteilmarkt aus den Augen des Risikokapitals zu betrachten. Was heute in den USA real ist, ist es vielleicht auch morgen in Europa, da die Konsolidierung noch lange nicht abgeschlossen ist.

Auf in die Reise...

Am nächsten Tag begann das Forum mit der Präsentation von Zoran Nikolic über die Trends in Europa der nächsten 10 Jahre. Marcelo Gabriel, Leiter Marktforschung und Business Intelligence von CINAU, gab dem Publikum wertvolle Einblicke in den südamerikanischen Markt. *„70% der Autos auf diesem Kontinent befinden sich in Brasilien und Argentinien. 63% der Autos in Brasilien sind Flex-Fuel-Fahrzeuge - sie können entweder mit Benzin oder Ethanol betrieben werden. Da die Ethanolquelle leicht verfügbar ist, werden Elektrofahrzeuge vor 2035 dort keine Rolle spielen“,* sagte Marcelo Gabriel.

Mike Yu, General Manager bei iRM eCommerce, übernahm dann die Aufgabe, das komplexe System des Ersatzteilvertriebs in China zu erklären, das stark von lokalen großen Tech-Unternehmen beeinflusst wird. Zwischen China und Europa liegt Russland. Sergey Udalov, Geschäftsführer und Mitinhaber von Autostat, hat den Gästen erläutert, welchen Einfluß die lokale Währung, die seit 2014 erheblich an Wert verloren hat, auf den Autoteile-Verkauf hat und die Tatsache, dass 80% des russischen Autoparks im Inland hergestellt werden.

In Indien dreht sich alles um Motorräder, von denen um die 20 Millionen Einheiten pro Jahr verkauft werden. Die Wirtschaft des Subkontinents ist stark von den lokalen Monsunmustern abhängig, und die Struktur des Aftermarkets ist anders als anderswo. *„Werkstätten können überall sein auch auf der Straße. In Indien gibt es Straßenmechanikerteams, die nur auf der Straße arbeiten und ihren Job gut*

beherrschen. Zur gleichen Zeit gibt es rund 3.000 unabhängige Autowerkstätten mit 3, 4 oder mehr Abteilungen, einige mit einem geeigneten Lack- und Karosseriebereich, von denen viele in der Lage sind, Premiumautos zu reparieren. Sie sind interessiert an Diagnose, technischen Schulungen, Hotline, Teilekennzeichnung und CI / Branding. Von einer täglichen Teilebelieferung „träumen“ sie ... Eine der vielen Möglichkeiten, die internationale Akteure in Indien anpacken sollten“- erklärte Dirk Schlage, Präsident von Hemps Project & Management.

... Von neuen Möglichkeiten

Während der Hauptveranstaltung des Aftermarket Forums 2019 haben wir die Vereinigten Staaten erneut besucht und die dortigen Konsolidierungsprozesse, die seit Jahrzehnten andauern, genauer unter die Lupe genommen. Was ist das Endziel hier? „*Total vertical integration*“ - Zögerte nicht, Bill Burns, der frühere CEO von Independent Warehouse Distributors, zu antworten. Der nächste Stopp war im Nahen Osten, wo es darum ging, Vorurteile abzubauen. *"Nicht jeder weiß, dass 88,5% der Menschen, die derzeit in den Vereinigten Arabischen Emiraten leben, Auswanderer sind"*, sagte Ralf Zimmermann, Geschäftsführer der Al-Futtaim Group. In den Golfküstenländern geht es nicht nur um Öl - die Akteure des Kfz-Ersatzteilmarkts sind Familienunternehmen, die häufig 50 Jahre und 3 Generationen Geschichte haben und die derzeit nach Afrika expandieren. Marc Zander, Partner und CEO von africon, sagte, dass dies der letzte Markt der Welt mit einer beträchtlichen Chance ist: *„Und vielleicht noch wichtiger, es ist einer der letzten traditionellen Märkte. Dies bedeutet, dass es in absehbarer Zeit keine Elektrofahrzeuge geben wird, da der Zugang zu Strom in den meisten afrikanischen Ländern nach wie vor ein Problem darstellt. Während in Europa ein Rückgang der traditionellen Automobilindustrie prognostiziert wird, besteht in Afrika nach wie vor ein erhebliches Wachstumspotenzial.“*

Die Reise endete in Südostasien. Laut Devindran Ramanathan, Managing Director und Principal Consultant bei ACS ASIAPAC, ist Malaysia ein hoch motorisiertes Land in dieser Region. Der dortige Independent Aftermarket ist recht weit entwickelt. *„Der schnelle Zugriff auf Reparatur- und Wartungsinformationen wird häufig von freiberuflich tätigen Europäern in dieser digitalisierten Welt bereitgestellt. Dennoch besteht ein großer Bedarf an Fachwissen und Support für IAM-Werkstätten. Auch für ausländische Automobilunternehmen, die eine Startrampe in die bevölkerungsreichste Region der Welt haben möchten, bieten sich großartige Möglichkeiten“*, sagte Devindran Ramanathan.

Das nächste Aftermarket-Forum findet im April 2020 statt. *„Mit dem Thema und dem Veranstaltungsort, der in Kürze bekannt gegeben wird, freuen wir uns bereits auf zukünftige Ausgaben unserer Veranstaltung, die bereits ihren Platz in den Kalendern von Fachleuten der Automobilindustrie gefunden haben. Innerhalb von drei Jahren konnte das Aftermarket-Forum die Aufmerksamkeit der wichtigsten unabhängigen Aftermarket-Akteure auf sich ziehen. Dies ist ein Beweis für unsere Kompetenz als Anbieter verständlicher Marktkenntnisse in einer von Daten überfluteten Welt“*, fasste Antti Wolk, Geschäftsführer von Wolk After Sales Experts, zusammen.

Das Aftermarket Forum 2019 war auch ein Sprungbrett für Wolk After Sales Experts, das Netzwerk von Experten auszubauen, mit dem Ziel, Kunden mit Marktforschung und Studien Einblicke in wirklich globalem Maßstab zu bieten.

Medien Kontakt

Sebastian Heitfeld
Marketing und Vertriebsleiter
Wolk After Sales Experts GmbH

e-mail: sebastian.heitfeld@wolk-aftersales.de

phone: +49 2204 842530

Über Wolk After Sales Experts GmbH:

Gegründet 1994 in Bergisch Gladbach in Deutschland, Wolk After Sales Experts ist ein neutrales Marktforschungs- und Beratungsnetzwerk spezialisiert auf den Automotive After Sales Markt in Europa. Unter dem Motto „From Research to Results“ entwickeln wir zukunftsweisende Strategien und Konzepte für die Automobilbranche basierend auf einer einzigartigen Aftermarket Datenbank. Das Portfolio umfasst die After Sales ACCESS Online Datenbank (35 Länder, mit mehr als 5000 Unternehmensprofilen), jährlich erscheinenden Reporten, Auftragsstudien, Postern und Beratungsleistungen speziell auf die Kunden zugeschnitten. Seit November 2018 unterstützt uns ein Team von engagierten Spezialisten aus unserem Büro in Shanghai bei den Märkten in China und Asien. Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Interseiten auf www.wolk-aftersales.de.