

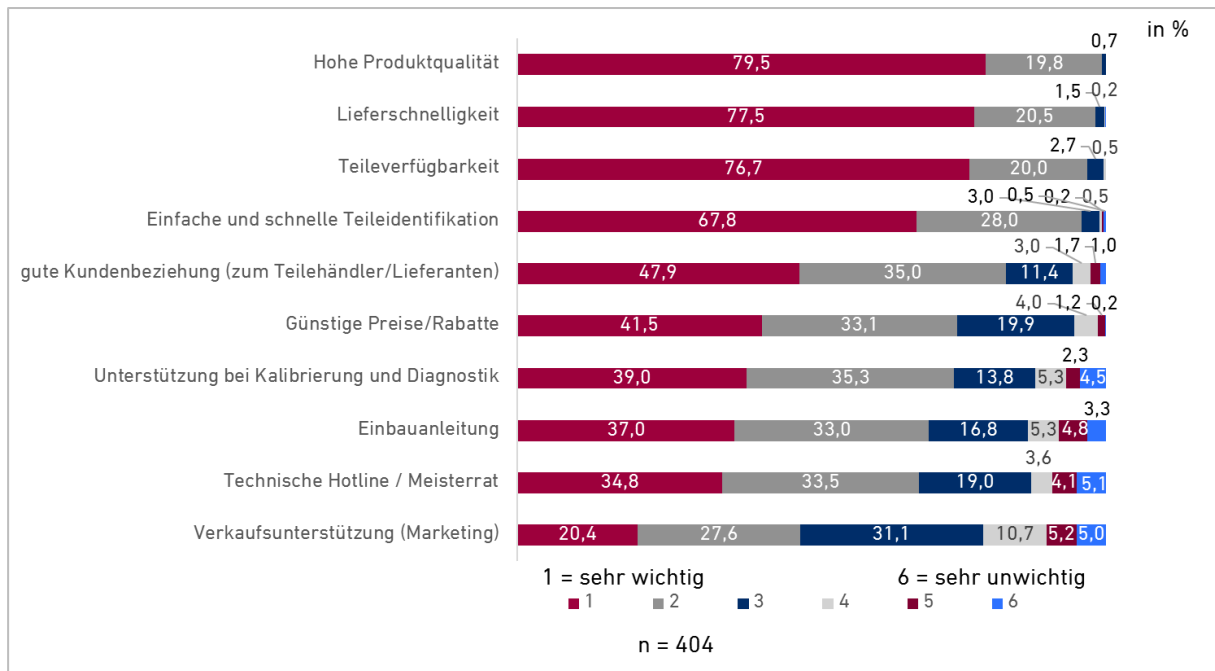
TEILEGROßHÄNDLER AUF DEM PRÜFSTAND –**PKW-WERKSTÄTTEN MIT DURCHWACHSENEN JAHRESUMSÄTZEN**

In 40 % der Vertragswerkstätten und in 46 % der freien Werkstätten haben sich die Umsatzzahlen von 2014 auf 2015 kaum verändert. Für jede zehnte befragte Werkstatt waren die Umsätze ruckläufig. Ein Ergebnis, dass insbesondere in Anbetracht einer Hochkonjunkturphase bedenklich ist. Es wirft die Frage auf, ob diese Unternehmen zukünftig über die unternehmerische Kraft verfügen, in das Knowhow der Mitarbeiter und in die Werkstattausrüstung zu investieren.

Diese Thematik ist u.a. Gegenstand der neuen Studie von Wolk after sales experts. Hierzu wurden im Frühjahr 2017 1.000 Pkw-Werkstätten in Deutschland zu verschiedenen aktuellen Themen befragt. Die Ergebnisse für die befragten Vertragswerkstätten und IAM-Mechanik-Werkstätten der Untersuchung befinden sich in der Studie „Das Einkaufsverhalten von Werkstätten im Spannungsfeld zwischen IAM & OES. Ein weiterer Report befasst sich parallel dazu mit dem Einkaufsverhalten von IAM-Karo-/ Lackwerkstätten.

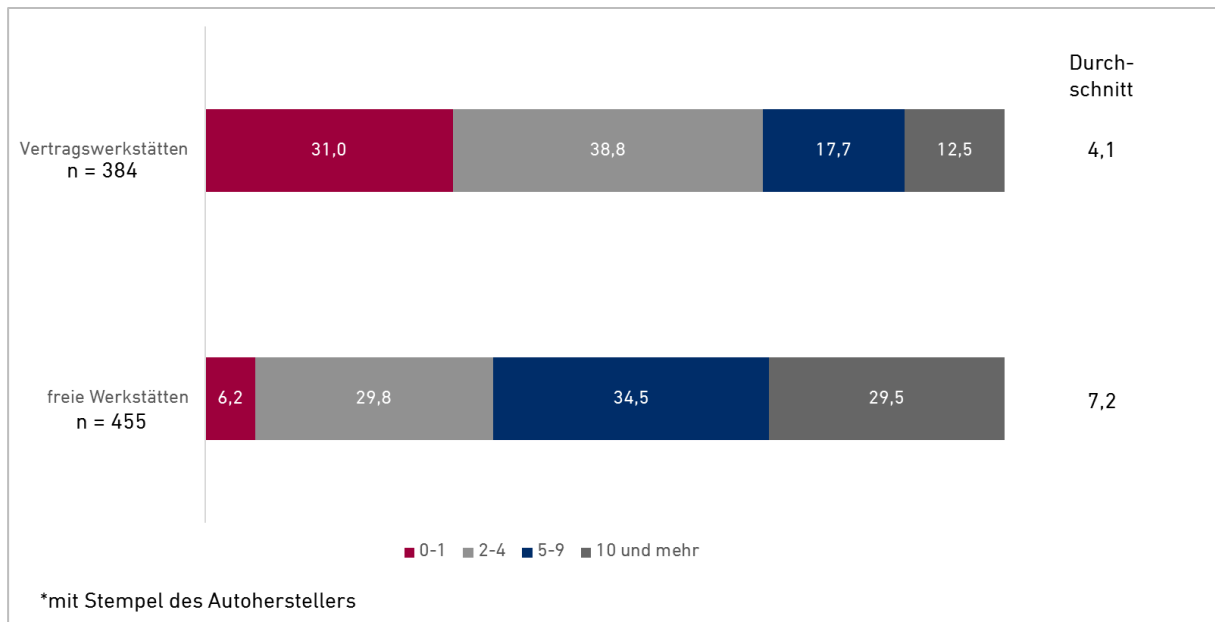
Einen Schwerpunkt der aktuellen Untersuchung macht die Einkaufsstruktur der Werkstätten aus. Die aktuelle Studie gibt nicht nur die Antwort darauf, bei welchen Händlern die Werkstätten ihre Ersatzteile einkaufen, sondern auch, welche Faktoren ihnen beim Einkauf wichtig sind und in welchem Ausmaß die Händler diesen Anforderungen nachkommen. Vertragswerkstätten legen bspw. am meisten Wert auf die Qualität der Produkte, die Lieferschnelligkeit sowie die Teileverfügbarkeit.

Welche Faktoren Vertragswerkstätten beim Einkauf von Pkw-Teilen am wichtigsten sind



Vertragswerkstätten beziehen im Schnitt ihre Originalersatzteile über 4,1 Teilegroßhändler, wobei freie Werkstätten fast doppelt so viele Bezugsquellen für ihre benötigten Originalersatzteile haben. Bemerkenswert ist, dass fast 30 % der freien Werkstätten sogar über mindestens 10 Bezugsquellen verfügen. Der Wunsch der freien Werkstätten nach einem Anbieter, der alles aus einer Hand anbietet ist vor diesem Hintergrund sehr verständlich.

Anzahl der Händler von Originalersatzteilen* – differenziert nach Werkstatttypen



Doch in welchen Bereichen gibt es die meisten Probleme beim Teilebezug? Und wer liefert nach der Einschätzung der Werkstätten zufriedenstellender, die Teilehändler des freien Marktes oder die Servicepartner der Fahrzeughersteller? Die Studie liefert zudem Ergebnisse auf die Fragen, wie hoch der Anteil von Originalersatzteilen im Vergleich zu IAM-Teilen in einzelnen Produktgruppen ist, welchen Anteil die Werkstätten über B2C-Onlineshops einkaufen und wie dort das Verhältnis von OE- zu IAM-Teilen ist.

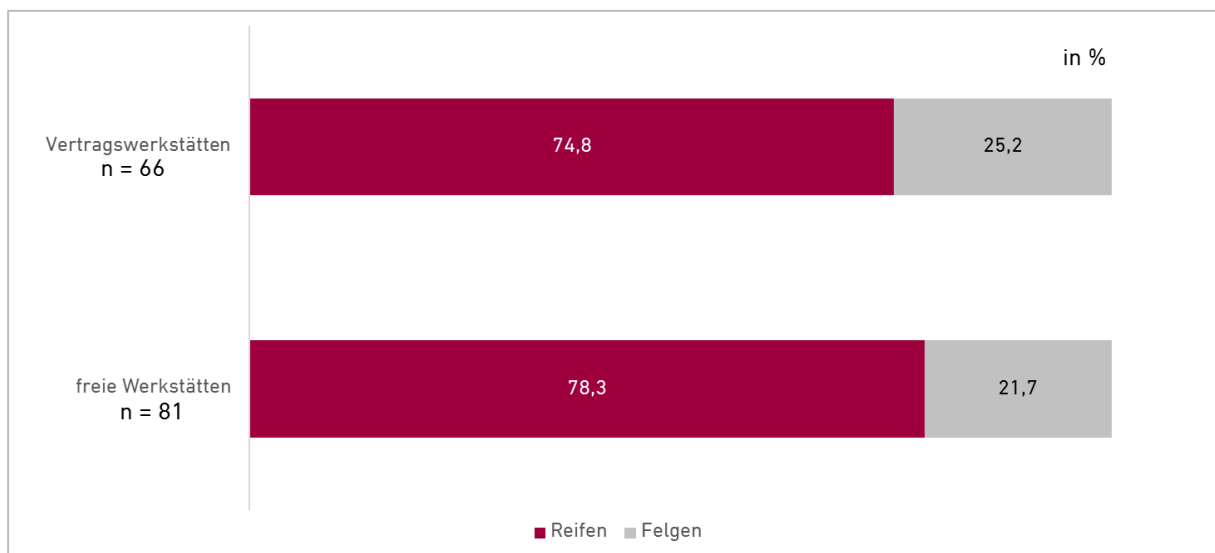
Neben der Analyse des Einkaufsverhaltens sind im Rahmen der Studie eine Reihe von strukturellen Kennzahlen erhoben worden, wie bspw. die Anzahl der Mitarbeiter, die Werkstattdurchläufe oder die am häufigsten reparierten Fahrzeugmarken. Wobei alle Ergebnisse der Studie bei den freien Werkstätten differenziert nach der Zugehörigkeit zu einem Werkstatt-Marketingsystem betrachtet wurden. Bei Vertragswerkstätten wurde wiederum zwischen Vertragswerkstätten unterschieden, die aktuell einen Servicevertrag mit einem Hersteller einer Premium-Marke haben und solchen, die ausschließlich Volumenmarken vertreiben.

Bei der Anzahl der Mitarbeiter zeigt sich somit, dass freie Werkstätten mit einem Systempartner in der Regel größer sind als diejenigen ohne Werkstattssystem und beschäftigen im Durchschnitt 5,5 Mitarbeiter.

Ein weiterer Schwerpunkt der Untersuchung liegt auf der Umsatzgenerierung der Werkstätten. Die Studie liefert zum einen die Höhe der insgesamt erzielten Jahresumsätze der Werkstatttypen. Zum anderen liefert sie auch detaillierte Erkenntnisse, mit welchen Tätigkeiten die Werkstätten ihre Umsätze generieren. Wobei zudem unterschieden wird, welchen Anteil Material bzw. Lohn in den einzelnen Tätigkeitsbereichen haben und wie hoch der Anteil von Diagnose & Kalibrierung am Gesamtlohn in den einzelnen Tätigkeitsbereichen ausfällt.

So erzielen bspw. die befragten Mechanik-Werkstätten rund ein Achtel ihres Gesamtumsatzes mit Arbeiten an Reifen & Felgen. Innerhalb dieser Gruppe machen Reifen wiederum knapp drei Viertel und Felgen rund ein Viertel des Umsatzes aus.

Aufteilung des Umsatzes mit Arbeiten an „Reifen-“ bzw. „Felgen“

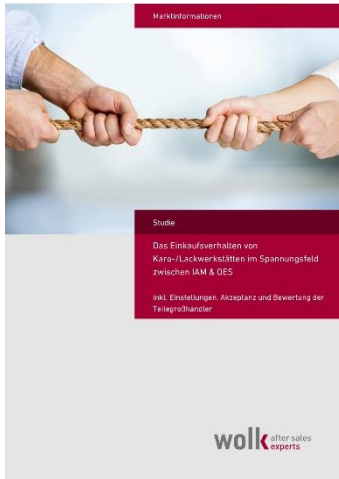


Inhalte der Studie(n):

1. Analyse der Einkaufsstruktur und des Einkaufsverhaltens der Werkstätten, Bestimmung des Einkaufsvolumens, des Verhältnisses von Ersatzteilen des freien Marktes zu Ersatzteilen mit dem Stempel der Fahrzeughersteller, Nutzung von B2C-Onlineshops und von elektronischen Teilekatalogen.
2. Bestimmung der wichtigsten Teilegroßhändler, der Anzahl der Händler, sowie die Bewertung der Händler durch die Werkstätten, Identifizierung der häufigsten Probleme beim Teilebezug.
3. Analyse der Verkaufsstruktur der Werkstätten: Anteil der einzelnen Werkstatt-Tätigkeiten am Gesamtumsatz, Verhältnis von Material/Lohn sowie Anteil der Diagnose & Kalibrierung am Gesamtlohn in den einzelnen Tätigkeiten
4. Bestimmung verschiedener Kennzahlen: Vertragspartner der OE-Werkstätten, häufigste Marken der freien Werkstätten, Zugehörigkeit zu einem Werkstattssystem, Anzahl der Mitarbeiter, Werkstattdurchläufe, erzielte Umsätze.

Studie: Das Einkaufsverhalten von Werkstätten im Spannungsfeld zwischen IAM & OES

Studie: Das Einkaufsverhalten von Karo-/ Lackwerkstätten im Spannungsfeld zwischen IAM & OES



Methodik der Studie(n)

Aus der Grundgesamtheit aller Vertragswerkstätten und aller freien Werkstätten wurden rund 490 freie Werkstätten, 400 Vertragswerkstätten und 120 Karosserie-/ Lackwerkstätten über telefonische Interviews befragt. Die Befragung fand im Zeitraum November 2016 bis Januar 2017 statt.

wolk after sales experts auf einen Blick

Die Kfz-Aftermarket Experten von wolk after sales experts verfügen über 30 Jahre Branchen-Erfahrung. Dieses Knowhow bildet das Fundament für ertragreiche, praktikable und abgesicherte Lösungen. Ein Expertenteam von 40 erprobten Spezialisten unterstützt wolk after sales experts dabei, künftige Wege im Aftermarket aufzuzeigen und erfolgreich zu gestalten. Eigenstudien ermöglichen wolk after sales experts und deren Kunden stets neue Impulse im Markt zu setzen. Das Bündel aus Branchenerfahrung, Experten, Eigenstudien und Datenbanken bietet die Gewähr für gesicherte und werthaltige Informationen, Beratung und Umsetzung. wolk after sales expert analysiert den Automotive Aftermarket im Detail und entwickelt individuelle und zukunftsorientierte Lösungen für Unternehmen im After Sales Market – vom Hersteller bis zur Werkstatt. Bei der Umsetzung von Projekten wird der Kunde auf dem Weg der Zielerreichung begleitet. Die Kernkompetenz von wolk after sales experts erstreckt sich auf das gesamte Automotive After Sales Geschäft. Der Fokus liegt dabei auf den Marktsegmenten Autoservice, Autoteile, Zubehör, Reifen, Glas, Chemie, Equipment und Online Aftermarket Aktivitäten. Mehr unter: www.wolk-aftersales.de