Unternehmensberatung Köln entwickelt Poster über den IAM-Markt in Deutschland

Die Struktur über den deutschen Markt für Kraftfahrzeugteile (IAM)

Kurzbeschreibung
Der Kfz-Teilemarkt in Deutschland
Der Markt für Kfz-Ersatzteile (Kraftfahrzeugteile) in Deutschland ist traditionell gekennzeichnet durch verankerte Vertriebsstufen und eine unüberschaubare Menge an Akteuren auf den verschiedensten Handelsstufen. Neben den 7 "Global Playern" mit Umsätzen von über 200 Mio. EUR gibt es noch 30 Unternehmen mit Umsätzen zwischen 15 - 200 Mio. EUR. Zusätzlich agieren noch ungefähr 1.000 lokale Teile-großhändler in diesem heißumkämpften Markt. Gegenüber den etablierten Fahrzeugherstellern mit ihren Teilevertriebsorganisationen mag es für Außen-stehende auf den ersten Blick so aussehen, als ob diese Unternehmen klein und schwerfällig sind. Doch der erste Blick kann trügen. In der Warenverfügbarkeit und der Lieferhäufigkeit ist der freie Markt dem gebundenen Markt eindeutig überlegen. Eine Auslieferungsquote von über 95% und drei und mehr Auslieferungen pro Tag sind Standard: in Ballungsgebieten werden Top-Kunden sogar stündlich beliefert. Im freien Markt ist schon seit Jahren ein Konzentrationsprozess zu beobachten. Kleinere Unternehmen werden von den Großen aufgekauft und dieser Prozess ist weiterhin in vollem Gange. Aktuell gibt es einige Anzeichen, dass nun auch der ein oder andere große Teilehändler übernommen wird. Ein Beispiel ist die Übernahme von 51% der Anteile der PV Automotive GmbH durch die Firma Stahlgruber.

Interview mit Herr Michael Quack

WUP: Wie sind Sie darauf gekommen, ein Poster über die Marktstrukturen des Independent Aftermarkets in Deutschland zu entwerfen?

Herr Quack: Im Rahmen von Beratungen bin ich häufig mit Niederlassungsleitern und Vertriebsbeauftragten von Teilegroßhändlern zusammen. Ich habe dabei oft festgestellt, dass das Verständnis für die Struktur des Independent Aftermarkets fehlt und die Wettbewerbsstrukturen unklar sind: Welches Unternehmen hat welche Umsatzgröße, welche Werkstattsysteme werden angeboten, wie viele Standorte hat das Unternehmen und zu welcher Einkaufsorganisation gehört es?

WUP: Warum sind diese Marktinformationen für Vertriebsmitarbeiter so wichtig?

Herr Quack: Nur wer die Stärken und Schwächen der jeweiligen Marktteilnehmer bzw. Wettbewerber kennt, kann als Vertriebsmitarbeiter seinem Kunden ein passendes Angebot machen. Die Zugehörigkeit zu einer Einkaufskooperation ist ein wichtiges Kriterium: So sind z.B. Warensortiment und Werkstattkonzepte sehr unterschiedlich.

WUP: Wie ist das Poster über den IAM-Markt aufgebaut und welche Informationen beinhaltet es?

Herr Quack: Im Zentrum des DIN A 0 Posters stehen die 28 größten Teilehändler mit Außenumsätzen von mehr als 30 Mio. EUR und ihren unternehmenseigenen Werkstattkonzepten. Zu jedem dieser Firmen gibt es ein Kurzprofil mit Angaben zur Geschäftsleitung, dem Firmensitz (Adresse, Webseite, E-Mail), der Anzahl der Mitarbeiter und der Standorte, dem Jahresumsatz (2011 oder falls vorhanden 2012) sowie allen angebotenen Konzepten für Werkstatt und Handel. Weiterhin findet man auf dem Poster die großen Einkaufskooperationen mit den jeweiligen Werkstatt- und Handelskonzepten sowie die Konzepte der Industrie (Bosch, GDHS und GoodYear).

WUP: Auf welcher Basis wurden die Daten recherchiert?

Herr Quack: Die Firma Wolk After Sales Experts erstellt den "Car Aftermarket Report Europe", eine umfassende Marktanalyse in 35 europäischen Ländern. Die Kurzprofile auf dem Poster sind nur ein kurzer Auszug aus diesem Report. Trotzdem wurden alle Daten noch einmal evaluiert und upgedatet.

WUP: Wie wird das Poster verteilt bzw. wie kann man es bestellen?

Herr Quack: Zuerst einmal werden wir dieses Poster kostenfrei an über 700 Niederlassungen der Teilegroßhändler verschicken. Wir sind der Meinung, dass diese wichtigen Marktinformationen allen Niederlassungsleitern und Ihren Vertriebsmitarbeitern zur Verfügung stehen sollten. Alle anderen Interessierten können dieses Poster bei mir oder Wolk After Sales Experts zum Preis von 35.- EUR (inkl. Versand zzgl. MwSt) im 4 Farbdruck bestellen. Eine Hochglanzversion kostet des DIN A 0 Posters kostet 75.- EUR. Weiterhin bieten wir für Unternehmen auch eine "Privat Label"-Variante mit eigenem Firmenlogo an. Fragen Sie uns nach einem Angebot.

WUP: Vielen Dank.

Kontakt Kfz Unternehmensberatung Michael Quack Köln

Kfz Unternehmensberatung Michael Quack
Nibelungenweg 9
50996 Köln

Tel: 0221 78953310
Fax: 02236 9499215
Mob: 0160 531 82 78
Mail: info@kfzunternehmensberatung.de
Web: www.kfzunternehmensberatung.de

Pressekontakt

Kfz Unternehmensberatung

Herr Michael Quack
Nibelungenweg 9
50996 Köln

kfzunternehmensberatung.de
info@kfzunternehmensberatung.de

Firmenkontakt

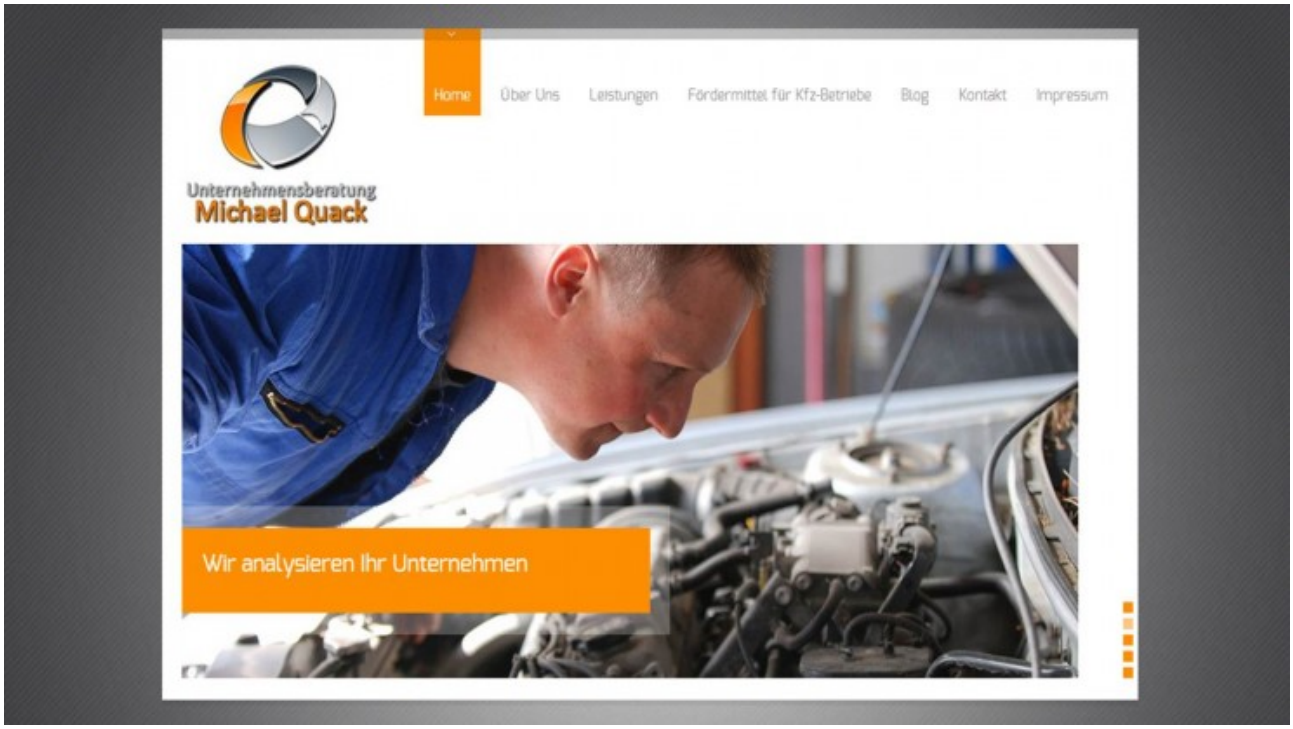
Kfz Unternehmensberatung

Herr Michael Quack
Nibelungenweg 9
50996 Köln

kfzunternehmensberatung.de
info@kfzunternehmensberatung.de

Die Kfz-Branche ist nach wie vor in vielen Industrieländern wie in den USA, Japan oder Deutschland einer der wichtigsten Industriezweige. Kaum ein Markt ist spannender als die Kfz-Branche. Als Unternehmensberatung für Kfz und Automotive ist unser Ziel Ihr Erfolg! Um nun Sie und Ihr Unternehmen richtig verstehen zu können, nehmen wir uns Zeit! Zeit für Fragen, Zeit für Analysen und Zeit für die Menschen, die das Unternehmen führen.

Anlage: Bild


Home
Über Uns
Leistungen
Fördermittel für Kfz-Betriebe
Blog
Kontakt
Impressum
Unternehmensberatung
Michael Quack
Wir analysieren Ihr Unternehmen