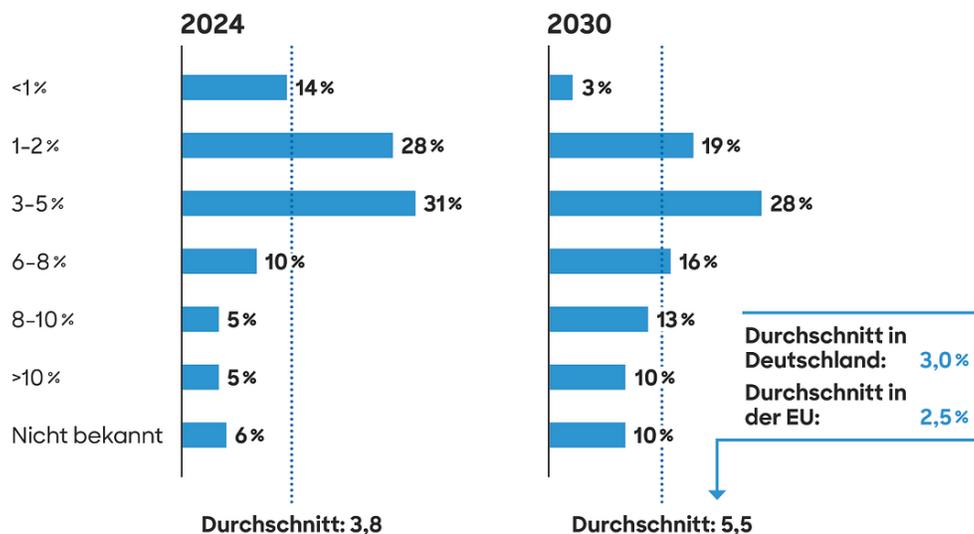


Prognose: Die Investitionen des Unabhängigen Mehrmarken Kfz-Aftermarket in Innovationen werden bis 2030 auf 5-6 % steigen

Investitionen in Innovationen¹

"Wie viel investieren Sie heute in Innovationen (in Prozent Ihres Umsatzes) und wie viel werden Sie voraussichtlich bis 2030 investieren?"
[n = 382; % des Umsatzes]



¹ Die Investitionen umfassen neue Technologien, digitale Tools und Systeme, die die Geschäftsabläufe und die Interaktion mit den Kunden verbessern

Quelle ZEW, Europäische Kommission, FIGIEFA & Roland Berger IAM Panorama Survey

24.10.2024 08:48 CEST

Studie: Unabhängiger Kfz-Ersatzteilmarkt als Lösungsanbieter für den gesamten Fahrzeug-Lebenszyklus

[Study Download](#)

- Marktvolumen der durch unabhängige Werkstätten und Teilehändler vertriebenen Teile und Komponenten liegt bei 73 Milliarden Euro (62% des Gesamtmarkts ohne Arbeitskosten)
- Hohe Effizienz und dichtes Netz sorgen für schnellen Service; Nutzfahrzeugbetreiber gewinnen EU-weit 230 Millionen Betriebsstunden

- Kfz-Hersteller brauchen unabhängigen Aftermarket insbesondere für E-Mobilität; Kooperation steigert Effizienz weiter und senkt Kosten
- Die unabhängigen Ersatzteilgroßhändler sind ein großer Treiber von Innovationen; 15 Prozent investieren sogar zwischen sechs und zehn Prozent Umsatzes dafür

München, Oktober 2024: 82 Prozent aller Kfz-Werkstätten in der EU sind nicht markengebunden, und 62 Prozent des Marktvolumens von Ersatzteilen und Komponenten werden im unabhängigen Aftermarket vertrieben. Insgesamt wird somit ein großer Teil der fast 280 Millionen Pkw und Lkw in der EU durch den Unabhängigen Mehrmarken Kfz-Aftermarket (Independent Aftermarket, kurz IAM) betreut, zumal die Fahrzeughersteller die Zahl ihrer eigenen Händler und Werkstätten zunehmend reduzieren. Der IAM ist damit ein wichtiger Partner für Hersteller, Zulieferer, aber auch Flottenbetreiber, wie eine Studie von Roland Berger und dem Branchenverband FIGIEFA belegt: So beziehen Ersatzteilgroßhändler im Schnitt mehr als drei Viertel ihrer Teile von Tier-1-Original-Zulieferern und unabhängigen Herstellern von Markenersatzteilen. Mit im Mittel mehr als drei täglichen Lieferungen versorgen sie die freien (aber auch autorisierten) Werkstätten, die wiederum mit ihrem dichten Netz für schnelle Reparaturen und kurze Wege für die Kunden sorgen – ein wichtiger Faktor vor allem für gewerbliche Fahrzeug- bzw. Flottenbetreiber. Im Zuge der zunehmenden Elektrifizierung von Pkw und Lkw nimmt die Bedeutung des IAM noch weiter zu, auch für die Fahrzeughersteller.

„Wenn von der Automobilindustrie die Rede ist, stehen meist die Produktion und der Verkauf von Neufahrzeugen im Fokus“, sagt Sylvia Gotzen, Geschäftsführerin des internationalen Verbands der unabhängigen Kfz-Ersatzteilgroßhändler FIGIEFA. „Dabei ist der Kfz-Ersatzteil-, Wartungs- und Reparaturmarkt ein zentraler Bestandteil der Branche sowie ein wichtiger Wirtschaftsfaktor in der EU. Das zeigt schon die Tatsache, dass jedes Fahrzeug im Laufe seines Lebens im Schnitt mehr als 15.000 Euro Kosten für Wartung und Reparaturen verursacht – plus Arbeitskosten. Davon werden 62 Prozent oder 73 Milliarden Euro pro Jahr im IAM erwirtschaftet, der zudem mit seinen gut 280.000 Werkstätten und Teilehändlern rund 1,1 Millionen Arbeitsplätze bietet, mehr als doppelt so viele wie das Service- und Reparaturnetzwerk der Automobilhersteller.“

Experten von Roland Berger haben dies zum Anlass genommen, gemeinsam mit der FIGIEFA die hoch-komplexe Wertschöpfungskette des europäischen

IAM zu analysieren. Eine in diesem Zuge durchgeführte Umfrage unter rund 380 Ersatzteilgroßhändlern, die Mitglieder der FIGIEFA sind, sowie 25 Experteninterviews mit CEOs von unabhängigen Teilegroßhändlern und Aftermarket-Zulieferern zeigen, dass wichtige Trends wie Fahrzeugkonnektivität und -technologie, Datenzugang und neue Marktteilnehmer aus China im Fokus stehen. Ferner zeigt die Erhebung, dass insbesondere der Preisdruck, Lieferkettenrisiken sowie der Anstieg der Kosten für Komponenten als aktuelle Herausforderungen angesehen werden. Daher arbeitet die Branche intensiv daran, die Effizienz weiter zu verbessern, etwa durch digitale Geschäftsmodelle, Verbesserungen der Inbound- oder Outbound-Logistik sowie die Optimierung von Prozessen und Lieferkette. In der Umfrage gaben zum Beispiel mehr als 30 Prozent der unabhängigen Ersatzteilgroßhändler an, dass sie drei bis fünf Prozent ihres Umsatzes in Innovationen investieren; 15 Prozent sogar zwischen sechs und zehn Prozent und dies verstärkt im Bereich der Digitalisierung sowie Schulungsangebote für die Werkstätten. Das sind beachtliche Zahlen angesichts von nur 2,5 Prozent Innovationsinvestitionen im europaweiten Unternehmensdurchschnitt.

IAM sorgt für 230 Millionen zusätzliche Betriebsstunden bei Nutzfahrzeugen. Die auf diese Weise erreichten Effizienzsteigerungen senken nicht nur die Kosten der Werkstätten und Teilehändler, sondern schaffen vor allem für gewerbliche Kunden auch wirtschaftliche Vorteile: Durch vorausschauende Wartung oder 24-Stunden-Serviceangebote lassen sich geplante Fahrzeugstillstände für nötige Reparaturen oder Wartungen nutzen. Nach den Berechnungen der Roland Berger-Experten steigt so die Betriebszeit der Fahrzeuge um fast zehn Stunden pro Fahrzeug und Jahr. Damit kann die europäische Nutzfahrzeugflotte insgesamt 230 Millionen Betriebsstunden zusätzlich nutzen. Ohne den IAM bräuchte Europa 110.000 zusätzliche Fahrzeuge, um die gleiche Logistik- und Transportleistung zu gewährleisten. Das entspräche zusätzlichen Kosten in Höhe von rund 16 Milliarden Euro.

„Unsere Studie zeigt, dass die Bedeutung des Kfz-Ersatzteilmarkts im Allgemeinen und des unabhängigen Kfz-Aftermarket im Besonderen keinesfalls unterschätzt werden darf“, sagt Daniel Rohrhirsch, Partner bei Roland Berger. „Das gilt angesichts der zunehmenden Elektrifizierung der Fahrzeugflotte auch für die Fahrzeughersteller, denn sie brauchen den unabhängigen Kfz-Aftermarket, um eine effiziente langfristige und werterhaltende Reparaturfähigkeit der Elektrofahrzeuge zu sichern und so die Kundenakzeptanz zu erhöhen.“

Kooperation aller Beteiligten sorgt für Win-Win-Win-Win-Lösungen. Damit das komplexe Ökosystem des Aftermarkets mit seiner Vielzahl an Akteuren zukunftsfest wird, empfehlen die Studienautoren eine enge Zusammenarbeit der Beteiligten, mit jeweils unterschiedlichem strategischen Fokus: Fahrzeug- und Teilehersteller sollten den gesamten Lebenszyklus eines Fahrzeugs betrachten, von der Konstruktion der Erstausrüstungskomponenten und -systeme bis hin zu den vom Ersatzteilmarkt angebotenen Reparatur- und Wiederverwendungslösungen. Großhändler im IAM sollten zum einen ihre Dienstleistungen weiter ausbauen und gleichzeitig die Kosten optimieren; zum anderen sollten sie die Werkstätten mit vielfältigen Serviceleistungen weiter dabei unterstützen, sich auf ihr Kerngeschäft der Wartung und Reparatur von Fahrzeugen zu konzentrieren. Die Werkstätten wiederum müssen Herausforderungen wie den Arbeitskräftemangel und den Generationswechsel bewältigen und sollten gleichzeitig offen sein für Innovationen wie den Einsatz softwaregesteuerter Lösungen und neuester Diagnosetechnik. „Ziel muss es sein, gemeinsam ‚Win-Win-Win-Win‘-Lösungen zu entwickeln, von denen Fahrzeug- und Teilehersteller, Händler, Werkstätten und Kunden gleichermaßen profitieren“, so Rohrhirsch.

„Die Studie hat gezeigt, dass der Kfz-Aftermarket ein wichtiger Teil der gesamten Automobilindustrie ist“, resümiert Gotzen. „Daher wäre es mit Blick auf die Absicht der EU, die Wettbewerbsfähigkeit von Schlüsselindustrien im Binnenmarkt und angesichts des zunehmenden globalen Wettbewerbs logisch, dem Aftermarket als ‚Vehicle Lifecycle Management Industry‘ bei der Erhaltung der europäischen Wettbewerbsfähigkeit eine entscheidende Rolle beizumessen.“

Über Roland Berger

Roland Berger ist eine weltweit führende Strategieberatung mit einem breiten Leistungsangebot für alle relevanten Branchen und Unternehmensfunktionen. Roland Berger wurde 1967 gegründet und hat seinen Hauptsitz in München. Die Strategieberatung ist vor allem für ihre Expertise in den Bereichen Transformation, industrieübergreifende Innovation und Performance-Steigerung bekannt und hat sich zum Ziel gesetzt, Nachhaltigkeit in all ihren Projekten zu verankern. Im Jahr 2023 verzeichnete Roland Berger einen Umsatz von über einer Milliarde Euro.

Über FIGIEFA

FIGIEFA ist der europäische Verband des freien Kfz-Teilegroßhandels. Seine Mitglieder vertreten unabhängige Importeure, Groß- und Einzelhändler von Kfz-Ersatzteilen und -Komponenten sowie deren angeschlossene Systemwerkstätten. In FIGIEFA sind 19 Handelsverbände aus 18 Ländern und 5 internationale Handelsgruppierungen vertreten. Ziel von FIGIEFA ist es, dafür zu sorgen, dass die Rechtsvorschriften der Europäischen Union und der Vereinten Nationen, die sich auf den Kfz-Ersatzteilmarkt auswirken, einen freien und wirksamen Wettbewerb auf dem Markt für Kfz-Ersatzteile, -Wartung und -Reparatur gewährleisten.

Kontaktpersonen



Raphael Dörr

Pressekontakt

Head of Corporate Communications & PR

raphael.doerr@rolandberger.com

+49 89 9230 8792



Silvia Constanze Zösch

Pressekontakt

Press Contact Global PR

silvia.zoesch@rolandberger.com

+49 89 9230 8750