



16. Aftersales-Forum der BBE Automotive in Köln

Das Aftersalesgeschäft gerät immer mehr unter Druck, trotz positiver Bilanz des Autojahrs 2014. Der PKW Bestand ist um 1,3% auf 44,4 Millionen Fahrzeuge gestiegen. Die Automobilhersteller versuchen mit Garantieverlängerungen und Service-Flatrates den Wechsel der Autofahrer von ihren Vertragspartnern zu den Freien Werkstätten zu verhindern. Gleichzeitig wollen sie mit dem Verkauf von Originalteilen und technischen Informationen die unabhängigen Servicebetriebe an sich binden.

Der Verdrängungswettbewerb und der Konzentrationsprozess setzt sich dennoch weiter fort. Teilegroßhändler wie Stahlgruber und Wessels + Müller bauen durch Unternehmenszükäufe ihre Marktposition aus. Erschwerend für alle Betroffenen kommt hinzu, dass der Distributionskanal Internet im Teile- und Servicegeschäft an Bedeutung gewinnt. „Es kommt zu einer stärkeren Verschmelzung von virtuellen und stationären Vertriebswelten“, beobachtet Eckhard Brandenburg, Senior Consultant der BBE Automotive.

Viele Fachvorträge informierten über die Entwicklung am Markt

Wie sich die Unternehmen den Herausforderungen der Branche stellen können, zeigte das 16. Aftersales-Forum der BBE am 25. Juni 2015 im Kölner Hotel Hilton. Hier die Fachvorträge in der Übersicht:

- Wohin entwickelt sich der Aftermarket für Pkw-Komponenten? (Eckhard Brandenburg, Senior Consultant der BBE Automotive)
- „Jugend forscht? Jugend fährt!“ – Einstellungen der Generation Y & Z zur

- Motorisierung (Markus Frömgen, Director Strategic Consulting & Project Management der BBE Automotive)
- Strukturwandel im Karosserie- und Lackmarkt (Jochen Kleemann, National Sales Director Automotive Refinish Germany der PPG Deutschland Sales & Services GmbH)
 - Neue Customer Service Konzepte zum Thema Logistik und Werkstatteffizienz - Das Beispiel Volvo (Frank Denzin, Director Customer Service der Volvo Car Germany GmbH)
 - Aftermarket 2.0: Lernen von Google und Co. (Prof. Dr. Ewald Wessling, Professor für Neue Kommunikationsformen an der Hochschule Hannover)
 - Das Reifengeschäft und seine Erfolgsfaktoren aus der Sicht einer industriegeführten Reifenhandelskette (Peter Groß, Leiter Filialtechnik, Objekt- & Produktmanagement der Vergölst GmbH)
 - Der freie Autoteilehandel im Wandel (Felix Greiner, Vorstand der Wessels + Müller AG)
 - Werkstattportale - Entwicklung und Bedeutung für das Servicegeschäft (Almir Hajdarpasic, Geschäftsleiter der Autobutler GmbH)