

„Es wird mit Sicherheit nicht so bleiben wie es jetzt ist“

Seit Jänner 2019 ist **Mag. Walter Birner** Obmann des Verbandes der freien Kfz-Teilefachhändler (VFT), will alle Teilehändler in den Verband holen und die Jugend forcieren. Für die Zukunft sieht er intakte Chancen für kleine, regionale Betriebe. (GEW)

Wieso braucht es einen Verein, um die Interessen des Teilehandels zu vertreten?

Die Wirtschaftskammer hat eine Pflichtmitgliedschaft, und die Aufgabe ist der Interessenausgleich. Man versucht, den gemeinsamen Weg zu gehen, und das ist in vielen Bereichen sehr sinnvoll. Aber es gibt eine Thematik, die per se nicht auf Konsens gehen kann. Auf der einen Seite möchte der Fahrzeughersteller mit seinem Importeur die Originalteile verkaufen und auf der anderen Seite verkaufen wir Teilehändler die Originalteile nach GVO-Bestimmung. Dann verkaufen wir zwar im Wesentlichen die identen Teile, aber wir verkaufen andere Philosophien. Das auf einen Konsens zu bringen ist einfach nicht machbar. So ist diese nun bereits langjährige Idee entstanden, um ein Sprachrohr für den freien Teilehandel, für die Originalprodukte zu schaffen, damit diese Teile am Markt ihre Chance und Berechtigung haben und die richtigen Rahmenbedingungen ermöglicht werden. Dabei haben wir eine klare Zielsetzung: Wir wollen, dass jeder Teilehandelsbetrieb beim VFT mit dabei ist. Daran arbeiten wir jetzt, aber das wird nicht von heute auf morgen gehen.

Von welchen und von wie vielen Betrieben sprechen wir?

Sicher 300. Dabei darf es keine Einschränkungen geben, ein Interessenverband darf keine Limitationen haben. Jeder soll dabei sein. Das kann auch ein Online-Händler sein, der mit unseren Teilen handelt. Und es geht noch weiter: Was ist in diesem Mobilitätsszenario in Zukunft relevant? Da wird sich einiges ändern: Es wird mit Sicherheit nicht so bleiben, wie es jetzt ist. Entscheidend ist, dass man sich frei bewegen kann und nicht an einen Autohersteller gebunden ist.

Was sind die aktuellen Schwerpunkte?

Wir haben mehrere Punkte festgelegt: Wie erwähnt, schauen wir, dass jeder mit dabei ist. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Neugestaltung der VFT-Homepage, die in Kürze lanciert wird. Außerdem haben wir das Ziel, dass viele junge Verantwortliche mit dabei sind. Dafür gibt es den Jugend-Arbeitskreis unter Jörg Neimcke und Brigitte Holzweber. Das ist eine wesentliche Sache: Dinge nicht so zu machen, wie es immer war. Nur wenn die Jugend herankommt, hat die Branche eine Zukunft. Der vierte Bereich ist die Ausbildung, die Schulung von Führungskräften und des Management-Nachwuchses. Hier ist Deutschland ein Vorbild, da gibt es den Kfz-Teilemanager, den wir für Österreich adaptieren werden. Das ist beschlossen, aber die Details der Umsetzung sind noch nicht geklärt.

Wie schaut denn aus Ihrer Sicht die Struktur des Teilehandels etwa in 10 Jahren aus?

Die Entwicklung, dass große Player immer größere Dominanz bekommen, ist unübersehbar. Die werden ihre Position haben, die werden ihre finanzgetriebene Sicht haben, die werden ihren Lebenszyklus mit regelmäßigem Eigentümerwechsel und permanenter Steigerung der Profitabilität haben. Das sind die Regeln am Finanzmarkt, die kann man nicht schönreden. Das verändert unsere Branche vehement. Die Frage ist, was haben die anderen für Chancen? Dabei gibt es immer Möglichkeiten für Kleinere, Flexiblere, Dynamischere, Persönlichere, für jene, die auf individuelle Bedürfnisse eingehen oder andere Leistungsbausteine mitbringen, die ein Großer vielleicht nicht im Fokus hat. Nichtsdestotrotz: Die Einkaufsmacht eines großen im Vergleich zum kleinen Teilehändler ist natürlich dramatisch. Da kann nur die Teileindustrie darauf schauen, dass die Differenz zwischen den Anbietern am Markt nicht zu groß ist und sich die Einstufungen hinsichtlich der Konditionen in

einem vernünftigen Bereich bewegen.

Momentan sind wir extrem mit der Preisstellung konfrontiert, wenn ein Produkt in einem wirtschaftlich nicht so starken Land zu einem ganz anderen Preis angeboten wird. Jeder Teilehersteller zerstört sein Produkt, wenn er mit unterschiedlichen Preisen am Markt agiert. Dabei gibt also zwei Aspekte: unterschiedliche Preisstellung in den verschiedenen Ländern und unterschiedliche Preisstellung bei unterschiedlichen Größen der Abnehmer.

Hat der kleine Händler Chancen, wenn die Teileindustrie die Preisstellung im Griff behält?

Es ist ja nicht immer so, dass die Großen die Flexiblen sind. Ein regionaler Teilehändler hat seinen Bezug zu den Kunden mit einem hohen Vertrauensverhältnis. Unsere Branche ist mit 50 Prozent Marktanteil gut aufgestellt. Rund die Hälfte der Autoersatzteile wird vom freien Markt geliefert. Der VFT besteht zum Großteil aus kleinen, regionalen Betrieben. Es gibt überall extrem gut aufgestellte Händler. Das macht Österreich aus. Es stellt sich aber die Frage, ob wir die Kostenstruktur, die in einem Land wie Österreich notwendig ist, noch realisieren können. Die Spannen, die es früher gab, gibt es nicht mehr.

Welche Rolle spielen das Know-how und die Ausbildung?

Die Herausforderung, praktisches Wissen zu vermitteln, wird immer größer. Das ist extrem wichtig. Das Auto ist nicht mehr eine Zusammenstellung von mechanischen Komponenten, sondern ein Computersystem mit mechanischen Komponenten. Und das muss man beherrschen können. Die Herausforderung stellt sich für alle Marktteilnehmer. Eine Markenwerkstätte hat die verpflichtenden Schulungen. Bei uns im freien Markt gibt es keine Pflicht, wir arbeiten mit freien Unternehmern zusammen. Deshalb sind unsere Schulungen und Weiterbildungen ein Angebot. Dazu braucht es den Teilehändler, der die Lösungen aussucht und alles zur Verfügung stellt, um den ganzen Markt abzudecken. Die Werkstätte muss das Auto komplett betreuen können.

Wie kommt dieses Wissen von den Teileherstellern in die Werkstätten? Werden sich Logistik und Wissenstransfer trennen?

Logistik muss jeder machen, Teileverfügbarkeit ist die Grundvoraussetzung. Wir müssen es schaffen, die Teile so auf den Markt zu bringen, dass sie bedarfsgerecht verbaut werden können. Diese Herausforderung hat jeder. Da ist eine Zusammenarbeit zwischen kleineren und größeren Anbietern extrem sinnvoll. Das Zusammenspiel mit Zentrallager und Lager vor Ort hat eine große Bedeutung. In der Sache der Ausbildung und des Wissenstransfers wird es einige geben, die das aktiver betreiben, aber es wird auch welche geben, die nur Systeme der Teileindustrie übernehmen. Hier spricht der Teilehersteller seine Kunden am Markt direkt an.

Ich persönlich glaube, dass eine umfassende Darstellung, die nicht auf eine Produktmarke spezialisiert ist, mehr Sinn macht und den Werkstätten mehr bringt: eine tiefe Schulung über verschiedene Bremssysteme zum Beispiel oder über die Montage des Steuerriemens oder über die Telematik in einem Fahrzeug, unabhängig von einem Teilehersteller.

Wie sehen Sie die Entwicklung bei Marken- und freien Werkstätten?

Die Zielsetzung der Hersteller ist es, die Zahl der Markenbetriebe zu reduzieren, also ist es klar, dass die Zahl der freien Werkstätten größer wird. Unser Ziel ist der freie Handel in allen Bereichen, zum Vorteil des Konsumenten. Das ist nicht nur Wunschdenken der freien Kfz-Branche, sondern es ist der Wunsch des Konsumenten nach leistbarer Mobilität. Wenn diese Mobilität nicht leistbar ist, dann schadet es den Autoherstellern ja genauso. Wollen wir ein Zweit- oder Drittauto immer gleich über die Wrackbörse vom Markt verschwinden lassen? Es ist umwelttechnisch und sozial sinnvoller, die Autos am Markt zu behalten, zu einem fairen Preis reparierbar zu machen und umweltgerecht weiterzufahren.