

2. CLEPA-Konferenz Automotive Aftermarket

Am 2. Dezember 2010 wurde in Brüssel zum zweiten Mal der Kongress für die Teilnehmer des freien Reparaturmarktes von der CLEPA, dem europäischen Verband der Automobilzulieferer, eröffnet. Teilnehmer aus Industrie, Handel und Werkstattkonzerten waren ebenso unter den 180 Gästen wie Repräsentanten aus dem Europäischen Parlament, der EU-Kommission und der Fachpresse.



Der CLEPA-Präsident Peter Tyroller (re.) und Paolo Cesarini (DG Competition) im Gespräch.

Darüber, dass sich die Automobilindustrie wesentlich schneller von der Krise erholt als ursprünglich gedacht, ist nicht nur der Bosch-Vertriebschef Peter Tyroller erfreut: „Viele Unternehmen finden bereits 2011 zu alter Stärke zurück. Die Auftragslage der meisten unserer Unternehmen wird stabil bleiben,“ so Peter Tyroller, der seit Anfang 2010 das Amt des CLEPA-Präsidenten bekleidet. Er wagte den Blick in die Zukunft und zeigte den Zuhörern, dass der Motorisierungsgrad bis 2030 in China, Indien und Brasilien deutlich ansteigen wird. „6 Mio. Chinesen möchten ein Fahrzeug besitzen.“



Manager der Zulieferindustrie nutzten die Gelegenheit in den Pausen miteinander zu diskutieren: Josef Besting (TMD), Claudia Pflöging (Verlag Kaufhold), Josef Frank (CLEPA) und Helmut Ernst (Continental).

Auf diesen dynamischen Markt müssten die Zulieferer nicht nur schnell, sondern vor allem auch mit der richtigen Strategie, z. B. mit „low cost products“ agieren. Remanufacturing sei ein Weg, Kosten zu sparen und Ressourcen zu schonen.



„Deutscher Tisch“ in Brüssel mit Michael Jochheim (HJS), Holger Drowing und Hans Mühlhaus (beide Herth und Buss), Thomas Fischer (VREI), Claudia Pflöging und Ralf Galow (beide Verlag Kaufhold)

Der Aftermarket sei noch profitabel, so Thomas Chieux, ICDP-Director, aber verlängerte Serviceintervalle, weniger gefahrene Kilometer und die höhere Teilequalität reduzieren die Wartungsdurchläufe in den Kfz-Werkstätten, so dass der Wettbewerb zwischen den Servicestationen, seien es die Freien Werkstätten, die Vertragswerkstätten, Filialbetriebe und neue Wettbewerber, wie Reifenstationen, Spezialisten etc., wächst. Daher sei es wichtig, Aftermarket-Strategien zu entwickeln, einerseits im Bereich Effizienzsteigerung, was die Teilelieferung und die Werkstattprozesse betreffen, starke Angebote, wie beispielsweise Servicepakete, Garantieleistungen und Wartungsintervalle und andererseits eine höhere Leistungsfähigkeit zu demonstrieren, um Neukunden zu finden und Kunden zu binden.

Was die Technologien des Fahrzeugs betreffen, so wird der Fokus auf die 4 folgenden Megatrends gelegt werden müssen: Globalisierung, Urbanisierung, demographischer Wandel und Klimawechsel. Mit der stufenweisen Einführung der CO₂-Grenzwerte hat die EU die Automobilindustrie zu Maßnahmen verpflichtet, damit 2015 neu zugelassene Neuwagen in der EU nur noch 130 Gramm CO₂ pro gefahrenem Kilometer erreichen. So arbeitet die Zulieferindustrie vor allem über Gewichtsreduzierung, Hybridisierung und Start-Stopp-Technologie daran, die Emissionswerte zu reduzieren. „Beim MAHLE Demonstratormotor lässt sich zeigen, dass Downsizingraten von bis zu 50 % heute schon kurzfristig möglich sind – und damit

Verbrauchseinsparpotenziale, die bei 30 % und darüber liegen können,“ erklärte Arnd Franz, General Manager MAHLE Aftermarket.

In einer Podiumsdiskussion mit Paolo Cesarini (DG Competition), Josef Frank (CLEPA), Sylvia Gotzen (FIGIEFA), Marc Greven (ACEA) und Bettina Hermann (General Counsel EMEA, Federal Mogul) wurden die Erfahrungen mit der neuen „Aftermarket-GVO“ (EG) Nr. 461/2010, die seit 1. Juni 2010 besteht, kommentiert.



Die Podiumsdiskussion mit Bettina Hermann (General Counsel EMEA, Thomas Funke (Partner Osborne Clark), Sylvia Gotzen (Secretary General FIGIEFA), Paolo Cesarini (DG Competition), Marc Greven (Director Legal Affairs ACEA) und Josef Frank (Director Aftermarket CLEPA) hatte die neue GVO zum Thema.

Der Trend- und Zukunftsforscher Lars Thomsen zeigte den Zuhörern, dass innerhalb von 520 Wochen rasend schnell Entwicklungen stattfinden: „Wenn man das Hirn des PCs für 1.000 € in 2010 mit dem PC für das gleiche Geld in 2020 vergleicht, dann entspricht das Hirn heute einer Fliege und morgen einem menschlichen Hirn. Manager dürfen den sog. „tipping point“ nicht verschlafen. Sie müssen auf Veränderungen agieren statt zu reagieren“, so Lars Thomsen.

Die nächste CLEPA-Konferenz wird am 24. November 2011 in Brüssel stattfinden.

Fotos: veldemannphoto