



29.10.2025

DER FREIE MARKT PROFITIERT VOM TREND ZUM IAM-ERSATZTEIL

Wie steht es um die Akzeptanz von IAM-Teilen, welche Entwicklungen kommen aus China auf den deutschen Markt zu und was erwartet die Besucher bei den Profi-Service Tagen im November? Im Exklusiv-Interview gibt Dirk Wittenberg, Geschäftsführer von Coparts, Antworten.

Herr Wittenberg, wie blicken Sie auf die Entwicklung des Kfz-Teilegeschäfts in diesem Jahr? Dirk Wittenberg: Wir sehen, dass der Markt in diesem Jahr insgesamt ein kleines Wachstum aufweist: Aus unserer Sicht ist das Wachstum zwischen null und vier Prozent. Während die Entwicklung im Vergleich zu den Vorjahren aber relativ flach und sehr unterschiedlich ist. Schwierig scheint in diesem Jahr die wichtigste Produktgruppe Bremsen zu sein. Hier melden unsere Partner, die Erstausrüster der Automobilindustrie, dass sich das Geschäft schlechter entwickelt als im Jahr 2024. In den vergangenen Jahren war das hohe Wachstum auch durch die Inflation angetrieben, die allerdings in diesem Jahr im Vergleich zu den Vorjahren eher moderat ist. Grundsätzlich ist der Trend für unsere Branche auch aufgrund folgender Aspekte positiv: Die steigende Kilometerleistung der PKW, der

hohe Altersdurchschnitt des deutschen Fahrzeugbestandes und die geringere Nachfrage nach Neuwagen sind Treiber für unser Geschäft und den Autoservice im freien Markt.

Man hat derzeit den Eindruck, dass die Erstausrüster mit dem Thema IAM-Ersatzteile viel selbstbewusster im Markt auftreten als noch vor Jahren. Hängt das auch mit der aktuellen Marktsituation zusammen?

Dirk Wittenberg: Ja, das ist so. Der freie Markt profitiert insgesamt von den Trends, die ich gerade beschrieben habe. Hinzu kommt eine andere Entwicklung: Früher wurden bei Inspektion, Wartung und Reparatur von Fahrzeugen, die jünger waren als vier Jahre, häufig auch OE-Ersatzteile verwendet – das ändert sich seit einiger Zeit. Die Erstausrüster aber auch wir von Coparts stellen fest, dass die Nachfrage bei Leasing und Flotten aber auch bei Kfz-Versicherern in der Unfallschadenreparatur nach IAM-Teilen wächst. Das heißt, die Erstausrüster stellen dem Automotive Aftermarket die Ersatzteile schneller zur Verfügung, Stichwort „Time-To-Market“, sodass wir diese früher vertreiben können. Das sorgt natürlich ein Stück weit auch für neues Selbstbewusstsein vor dem Hintergrund der Absatzflaute in der Automobilindustrie und am Ende auch für eine Verschiebung der Gewichte im Markt.

Das war der Blick auf den deutschen Markt. Coparts ist auch über die Groupauto International global gut vernetzt. Sie selbst sind, wie die anderen Boardmitglieder, von den Gesellschaftern der internationalen Kooperation Groupauto gewählt und treiben dort gemeinsam Strategien für die weltweiten Märkte voran. Erklären Sie doch bitte erst einmal die Zusammenhänge.

Dirk Wittenberg: Wir sind als Coparts Teil einer globalen Kooperation, der Groupauto International. In dieser Gruppe tauschen wir uns mit anderen Ländern über verschiedene wichtige Themen wie Marktentwicklungen, Trends, Lieferanten – und ganz allgemein über das Ersatzteilgeschäft aus. Davon profitieren unsere Partner und wir sehr stark.

Ein Thema, das in der deutschen Branche aktuell stark diskutiert wird, ist die Entwicklung der chinesischen Automobilhersteller und deren Einfluss auf Europa. Wie beurteilen Sie die Lage?

Dirk Wittenberg: Wir stehen in sehr engem Austausch mit unseren Partnern in China. Coparts ist stark daran interessiert welche Marken aus Asien nach Europa kommen werden. Wir sprechen bei der Groupauto International darüber, wie stark die chinesische Automobilindustrie tatsächlich in Fernost vertreten ist und wie die weitere Entwicklung für uns eingeschätzt wird. Natürlich geht es uns vor allem darum, welche Fahrzeugkomponenten in den chinesischen Modellen verbaut sind. Oder um die Frage: Wie bekommen wir Zugriff auf diese Kfz-Ersatzteile von relevanten Marken, die bei uns in Europa repariert und gewartet werden? Zudem geht es für uns darum, wie unsere bisherigen Teilleieferanten aufgestellt sind und welche neuen chinesische Erstausrüster es gibt, die wir heute vielleicht noch nicht kennen. Uns interessiert also vor allem die künftige Entwicklung in Fernost, um die Versorgungssicherheit hier bei uns in Zukunft zu gewährleisten. Wir beobachten die Entwicklung in China sehr genau und nehmen sie sehr ernst. Deshalb gibt es auch die Idee eines Boardmeetings der Groupauto in China.

Was kommt in den nächsten Jahren aus China auf den deutschen Markt konkret zu?

Dirk Wittenberg: So wie es aussieht stehen in China wohl massenhaft neue Fahrzeuge auf Halde. Es gibt in China mehr als 100 verschiedene Automarken. Die Frage wird sein, welche dieser Marken wird sich in Europa durchsetzen und welche wird für den deutschen Markt relevant sein? Was für uns natürlich auch entscheidend sein wird, ist nicht nur die Frage wie wir die Ersatzteilversorgung organisieren, sondern auch wie die Reparaturnetzes aussehen werden. Im Schadensfall geht es dabei auch um Karosserieteile. Wie lange brauchen Parts chinesischer Modelle, bis sie in Europa verfügbar sind, wie sind die Lieferketten? Wie lange dauert es konkret bis ein Kotflügel, eine Seitentür oder eine Heckklappe in der Werkstatt verfügbar ist? Die Antworten auf diese Fragen sind nicht nur für uns, sondern werden auch für den Schadenmarkt in Zukunft immer wichtiger. Auch stellt sich grundsätzlich für Versicherer oder Leasinggesellschaften die Frage, ob sie akzeptieren wollen, dass Ersatzteile wochenlang auf sich warten lassen und der Unfallsatzwagen deutlich länger als normal unterwegs ist und sich die Unfallschadenreparatur immens verzögert. Aber keine Frage: Die chinesischen Automarken sind für die Verbraucher vom Preis-Leistungsverhältnis hergesehen und in Sachen Verarbeitungsqualität interessant. Wie gesagt: Wir beobachten die Situation.

Wie sieht es mit der Datenverfügbarkeit von Reparatur- und Herstellerinformationen chinesischer Modelle aus? Dirk Wittenberg: Eine gute Frage. Die Diagnose chinesischer Modelle ist heute sehr schwierig. Hier ist die Datenverfügbarkeit ein großes Thema, das Crossen der OE-Teile ist ebenfalls nicht leicht. Wir versuchen in diesen Fällen über unseren Partner von Groupauto International in China Lösungen zu finden, Datenversorgung zu schaffen und die richtigen Teilelieferanten ausfindig zu machen. Natürlich stehen wir bei all diesen Fragen auch mit unseren Partnern und Erstausrüstern hier in Deutschland in einem intensiven Austausch. Unterm Strich kann man sagen: Alles nicht ganz so einfach. Aber gerade deshalb ist unsere weltweite Vernetzung heute eben wichtiger denn je.

Zurück nach Deutschland. Mitte November starten die Profi-Service Tage in Frankfurt. Können Sie schon einen kurzen Ausblick auf die Themen geben? Dirk Wittenberg: Wir feilen derzeit noch an den letzten Details der Profi-Service Tage. Aber so viel können wir vielleicht jetzt schon sagen: Es wird wieder ein sehr abwechslungsreiches Branchenevent mit rund 140 Ausstellern werden, das für den gesamten freien Markt interessant ist – sowohl für Autoservice Werkstätten als auch Karosserie- und Lackierbetriebe. Im Mittelpunkt steht natürlich neben der Präsentation modernster Werkstattausrüstung wie zum Beispiel eine CAR1 Kurzhubbühne auch die Elektromobilität. Vor kurzen hat unser Werkstattnetz Global Automotive Service (G.A.S.) eine Kooperation mit der Batteriehersteller BMZ Group vereinbart. Hier geht es um die Akku-Reparatur und das entsprechende Know-how, das künftig stärker im Fokus von Werkstätten liegen wird. Zusätzlich findet sich am G.A.S. Stand ein Fahrzeugscanner. Ich kann nur sagen: Schauen Sie sich gemeinsam mit den Kollegen die digitale Welt der Schadenaufnahme auf den Profi Service Tagen an.

Grundsätzlich bieten wir bei den Profi-Service Tagen erneut die Gelegenheit, mit Experten und Branchenführern über die Auswirkungen von Innovationen auf das tägliche Geschäft, operative Herausforderungen in der Betriebsführung bis hin zu bahnbrechende Entwicklungen zu diskutieren. Aber auch der Spaß kommt nicht zu kurz: Es wird ein Gewinnspiel zu einem neuen Spotter geben. Lassen Sie sich überraschen!

Vielen Dank für unser persönliches Gespräch. Wir sehen uns dann in Frankfurt wieder.

Christian Simmert