



TOPMOTIVE

TECH-DRIVEN.
PASSION-FUELED.
FUTURE-READY.

Nicht der Größte wird gewinnen, sondern der Vernetzte

Zukunftswerkstatt 4.0 • Esslingen

TEILEHANDEL

Nicht der Größte wird gewinnen - sondern der Vernetzte.

Große Unternehmen sind meistens auch die wichtigsten.

Durch Technologie, Marktzugang und politischen Einfluss.

Warum gewinnt trotzdem der Vernetzte? → Darum geht es heute.

GRÖÖE

Was Größe wirklich kann - und was nicht.

Was Größe kann

- Technologie: Geld kauft Werkzeuge
- Marktzugang: Größe öffnet Türen
- Lieferanten: Volumen schafft Interesse
- Regulierung: Große werden gehört
- Daten: mehr Transaktionen, mehr Wissen

Was Größe nicht garantiert

- Schnelligkeit & Agilität
- Kundennähe und Hingabe
- Mut, neue Wege zu gehen

Vernetzung entsteht nicht automatisch durch Größe.

KUNDE

Einfache Bedürfnisse. Klare Erwartungen.

So schnell wie möglich.

So günstig wie möglich.

Einfach zurückgeben können.

Und wenn es brennt: das Teil muss noch auf die Tour.

Klingt einfach.

Ist es auch.

Wenn man vernetzt denkt.

WIRTSCHAFT

Größenvorteile ohne Konzernstruktur - durch Vernetzung.

Was möglich ist

- Gebündelter Einkauf über Kooperationen
- Tendarausschreibungen gemeinsam stellen
- Koordinierte Produktgruppen
- Konditionen gemeinsam verhandeln
- Datenpflege im Verbund

Was es braucht

- Gleichen Takt & gemeinsame Entscheidungen
- Bereitschaft zur echten Kooperation

Schwierig - aber machbar.

Und lohnend.

PRAXIS I

Der Teilehändler - 5 Mio. € Umsatz

Leistet sich einen eigenen IT-Berater für 92 Werkstattkunden

- Diesen Schlüssel kann ein Großhändler nicht so schnell kopieren.
- 4 Warenwirtschaftssysteme für Werkstätten im Portfolio, 2 aktiv angeboten.
- 60+ Schnittstellen - mit eigens geschriebenen Anleitungen für jedes einzelne System zur Anbindung des eigenen Teilekatalogs.

Es kostet Geld. Es kostet Hingabe. Es bringt Kundenbindung

PRAXIS II

Vom Fax zur API - Mut zum Start schlägt Technik-Perfektion.

- Ziel: OE-Teile auf die eigene Plattform.
- Problem
 - keine einheitliche Schnittstelle
 - kein Investitionswille von OE-Teile Händler
- Lösung: Erstmal Fax. In Landessprache. Manuell.

Es hat funktioniert.

Vertrauen gewachsen - gemeinsam API entwickelt.

Vernetzung beginnt nicht mit Technologie.

Sie beginnt mit dem Willen anzufangen.

PRAXIS III

DRIVEMOTIVE - ein ganzes Ökosystem vernetzt sich.

Das Modell

- Zentrale Plattform für Fahrzeug- & Kundendaten
- Dahinter: intelligentes Reparaturnetzwerk
- Auftragssteuerung für den Endkunden
- Kein einzelner Akteur hätte das allein gebaut

Beteiligte

- Teilehersteller
- Teilehändler
- Werkstattnetzwerk
- Werkstatt
- Autofahrer

PRAXIS IV

Mut zur Lücke - Kundennutzen vor Ego.

Coparts öffnet das GAS-Reparaturnetzwerk für Wessels & Müller.

Regel: nur in Regionen ohne eigene Gesellschafter.

Eigene Lücken anerkennen.

Kundennutzen vor Ego stellen.

Das ist keine Technologie-Entscheidung.

PRAXIS V

Diagnosedaten als Wettbewerbsvorteil - wer sie hat, gewinnt.

Ein Händler überzeugt einen Diagnosegerätehersteller:

Monatliche Auswertung aller Fehlercodes & Repair Cases seiner verkauften Geräte.

Der Händler weiß, was in Werkstätten passiert - bevor der Kunde anruft.

Daten allein reichen nicht.

Aber: wer sie nicht hat, kann nicht beginnen.

Vernetzung ist kein Freifahrtschein.

Vernetzung heißt nicht

- auf Systeme zugreifen, die nie freigegeben wurden.
- Daten auslesen oder manipulieren, die einem nicht gehören.
- Prozesse umbiegen, die dafür nicht gebaut wurden.
- Kosten bei Anbietern erzeugen für nicht autorisierte Anfragen.

Das überschreitet klare Grenzen.

Echte Vernetzung basiert auf Einwilligung, Transparenz und gegenseitigem Nutzen.

FAZIT

Was bleibt. Was zählt.

Vernetzung ist eine Haltung - keine Technologie.

Kundenbedürfnisse sind einfach - Agilität auch.

Wirtschaftlichkeit entsteht durch Kooperation.

Fangt an. Heute.

Mit dem ersten Fax.

Mit der ersten Anfrage.

Mit dem ersten Gespräch.

FAZIT

Nicht der Größte wird gewinnen - sondern der Vernetzte.

Auch als Größter kann man der am stärksten und besten Vernetzte sein.

Was meint ihr: Wer setzt sich durch?

DANKKE HVVALLA
THANK YOU
GRAZIE BEDANKT
DZIĘKI MERCI
GRACIAS