

Handelsmarke COREXX nur über CARAT



THE WORLD OF AUTOMOTIVE EXCELLENCE

COREXX ist die exklusive Handelsmarke der ad-AUTOTEILE CARGO GmbH & Co.KG

Auf der CARAT-Messe im Oktober 2015 wurde sie erstmalig öffentlich, die neue Ersatzteilmarke der CARAT. Die Redaktion der FREIEN WERKSTATT hat beim CARAT-Geschäftsführer Thomas Vollmar das Konzept von Corexx hinterfragt.

FREIE WERKSTATT: Handelsmarken, ein Thema mit hohem Stressfaktor, auch für Werkstätten. Denn auf der einen Seite ist der Preis attraktiv, auf der anderen Seite ist man sich nicht immer sicher, ob die Qualität des Produktes hält, was es verspricht. Schmeckt mir der Joghurt einer Handelsmarke nicht, werfe ich diesen in den Müll. Eine geringe finanzielle Belastung. Aber ganz anders bei Autoteilen, vor allem bei sicherheitsrelevanten Ersatzteilen, wie z. B. Radlager, Bremsbeläge etc. Stimmt die Qualität nicht und der Kunde reklamiert (oder schlimmstenfalls verunfallt), dann muss die Werkstatt Aufklärung betreiben. Nun soll COREXX aber eine echte Alternative zu den First Brands sein. Haben somit die COREXX-Ersatzteile Erstausrüsterqualität? Kann die Werkstatt bei einer Inspektion nach Herstellervorgaben COREXX verbauen? Oder würde dann die Garantie erlöschen?



„Mit COREXX bieten wir dann eine Lösung, wenn unsere Gesellschafter nicht mehr mit der Marke weiterkommen. Auch hier gilt: Lieber 30% Marge auf 10 €, als 40 % Marge auf 6 €“, ist Thomas Vollmar überzeugt von dem Konzept.

Thomas Vollmar: Würde die Qualität nicht stimmen und die Garantie erlöschen, bräuchten wir das COREXX-Sortiment nicht anzubieten und keiner unserer Großhändler würde sich damit beschäftigen. Zu 80 % kommen die Produkte von bekannten Herstellern aus Europa, deren Produkthaftung und Gewährleistung auch uns gegenüber besteht. Und wenn wir uns das Bremsensortiment anschauen, ist es für die Marktteilnehmer ohnehin kein Geheimnis mehr, dass z. B. die Bremsscheiben aller sogenannten Markenhersteller ausnahmslos aus zwei Quellen in China kommen – dort nach strengen Vorgaben und vollautomatisch gefertigt mit modernen CNC-Maschinen.

Diese Produktionsverlagerung nach Fernost werden wir mit unserer Einkaufspolitik nicht mehr ändern können. Vielmehr ist es an uns, in dieser Wertschöpfungskette mit den einzelnen Einflussfaktoren so lange zu spielen, bis für uns, unsere Teilehändler und unsere Werkstattkunden ein fairer Anteil hängen bleibt. Aber da wir die Qualitätssicherung und die Produkthaftung nicht selbst übernehmen möchten, beziehen wir auch die Bremsenteile über vorgeschaltete Markenhersteller aus Europa. Deren Bremsbeläge haben wir übrigens noch zusätzlich von einem unabhängigen Prüfinstitut testen lassen, mit dem überraschenden Ergebnis, dass deren Beläge in einigen Prüfkriterien besser abschnitten als die sogenannten OE-Beläge.

PRODUKTINFORMATION
BREMSBELÄGE



THE WORLD OF AUTOMOTIVE EXCELLENCE



Die Ersatzteilmarke COREXX mit Zusatz „The World of Automotive Excellence“ steht u.a. auf Bremsbelägen.

FREIE WERKSTATT: Welche Kundengruppen sollen mit COREXX bedient werden? Kunden von Fahrzeugen aus Segment 1 oder 2 bzw. 3? Wie lautet die Botschaft, die Werkstätten gegenüber ihren Kunden beim Verkauf von COREXX äußern können? 40 % günstiger, aber gleiche Qualität wie die Ersten Marken?

Th. Vollmar: Grundsätzlich sind die COREXX-Artikel unter Qualitätsaspekten in allen Segmenten einsetzbar. So verwenden wir diese Produkte auch in unseren eigenen Firmenfahrzeugen, um selbst Hinweise für eventuelle Schwachstellen zu erhalten. Bis heute gibt es erfreulicherweise noch keine Hinweise auf Mängel. Aus Vermarktungssicht stehen natürlich mehr die Segmente 2 und 3 im Fokus, da hier die Markenpräferenz tendenziell weniger relevant ist, sondern mit zunehmendem Alter und Laufleistung der Preis ins Verhältnis zum Zeitwert gesetzt wird.

Nun kennen Sie die Situation im deutschen Teilehandel nur zu gut – die Supergrossisten mit Umsätzen > 1,5 Milliarden Euro dominieren über Einkaufsvolumina und können mit aggressiven Preisen den Handels- und Servicemarkt beherrschen. Der mittelständische Teilehandel ist in vielen Fällen chancenlos, vergleichbare Angebote an die Werkstatt zu machen. In diesen Fällen kommt das exklusive COREXX-Sortiment ins Spiel, mit dem tatsächlich eine vergleichbare Qualität zu fairen Preisen mit einer wirtschaftlichen Marge angeboten werden kann.

FREIE WERKSTATT: Wenn die Qualität der COREXX-Produkte so hochwertig ist, warum will der Hersteller auf dem Karton nicht genannt werden? Oder ist das Produkt selber mit dem Hersteller-namen gebrandet?

Th. Vollmar: Dass der Hersteller nicht seine eigene Marke mit COREXX kannelisieren möchte, dürfte nachvollziehbar sein. Daher kommt ein Co-Branding grundsätzlich nicht infrage. Gleichwohl sind die Mengen unter dem Label COREXX für die Hersteller so groß, dass die damit verbundenen Skaleneffekte in der Produktion gerne mitgenommen werden.

FREIE WERKSTATT: Misstrauisch sind Werkstätten laut unserer Befragung bei „weißen Kartons“. In dem einen Monat liegt Qualität X, in dem anderen Qualität Y im Karton. Können Sie eine kontinuierliche Qualität der COREXX-Produkte garantieren? Was passiert im Reklamationsfall, wer übernimmt die Produkthaftung?

Th. Vollmar: Wie schon ausgeführt, können wir uns kein Qualitätsrisiko unter COREXX leisten. Würde in einer Warengruppe ein Qualitätsproblem auftreten, würde sich das in allen anderen Warengruppen negativ auswirken. Eine Kontinuität der Qualität ist allein schon aus dem Volumen heraus gegeben. Wir müssen langfristige Verträge mit hohen Abnahmemengen abschließen, die wir nicht von Jahr zu Jahr austauschen können. Vielmehr setzen wir auf eine langfristige Partnerschaft auf Basis von stetig steigenden Absatzzahlen. Diese können wir inzwischen auch mit unseren ADI-Kollegen aus den Niederlanden zusätzlich steigern. So haben wir gerade erst letzte Woche den Lizenzvertrag für Benelux unterschrieben, auf dessen Grundlage COREXX nun auch exklusiv in den Niederlanden über die Parts Point

Group vertrieben wird. Eine Handelsmarke kann nur mit ausreichend großen Mengen erfolgreich im Markt bestehen, daher sind wir sehr froh und stolz darauf, dass bereits ein halbes Jahr nach dem Launch der Marke nun auch im europäischen Ausland die Marke verkauft wird. Die Produkthaftung übernimmt gesetzlich vorgeschrieben der Inverkehrbringer, also wir, wobei wir etwaige Ansprüche dann an unsere Vorlieferanten weitergeben würden.

FREIE WERKSTATT: Sie treten mit COREXX, das bis zu 20 Sortimente abdecken soll, in Konkurrenz zu den Ersten Marken. Wird CARAT nun weniger ihre Top-Marken mit ins Boot ziehen für gemeinsame Aktivitäten und Qualitätswerbung?

Th. Vollmar: Wir legen großen Wert auf die Feststellung, dass wir nicht in Konkurrenz zu den Ersten Marken auftreten. Vielmehr sichern wir mit COREXX unseren Ersten Marken weiterhin den Absatzkanal „Mittelständischer Teilehandel“, indem wir diesen weiterhin wettbewerbsfähig halten. Würden wir in preisumkämpften Segmenten keine Alternative wie COREXX anbieten können, würden wir mittelfristig auch keine Ersten Marken mehr verkaufen können. Eine starke Handelsmarke richtig eingesetzt, führt letztlich auch zu steigenden Umsätzen mit den Ersten Marken. Als Beispiel lässt sich in einigen Warengruppen der heißumkämpfte Drogeriemarkt anführen. Trotz einem Anteil von über 20 % Handelsmarke bei der Kette „DM“ entwickeln sich die klassischen Marken von Jahr zu Jahr stetig positiv. Und wie gut gleichzeitig die eigene Handelsmarke abschneidet, belegen hier regelmäßig die positiven Testergebnisse der Stiftung Warentest.

FREIE WERKSTATT: Vielen Dank für das Gespräch.

MESSE
ESSEN

WE'R PLATFORM & NETWORK

Weltleitmesse, Expertentreff und Orderplattform
– alles rund um den Reifen.

REIFEN
NO. 1 IN TIRES AND MORE

Essen · Germany

24.05. – 27.05.2016

reifen-messe.de