

Polski rynek części samochodowych

Aktualny przegląd producentów i dystrybutorów części samochodowych oraz ich oferta:
<http://www.e-autonaprawa.pl/oferty/8/przeglad-producentow-i-dystrybutorow-czesci.html>

JAKA JEST JEGO OBECNA KONDYCJA? CO KSZTAŁTUJE NA NIM TRWAŁE TRENDY I SEZONOWE WAHANIA KONIUNKTURY? CZY I JAK ZMIENIA SIĘ STRUKTURA SPRZEDAŻY? O OPINIE ZWIĄZANE Z TYMI ZAGADNIENIAMI POPROSIMY SPECJALISTÓW Z DZIAŁAJĄCYCH W POLSCE FIRM DYSTRYBUCYJNYCH ZAOPATRUJĄCYCH NIEZALEŻNE WARSZTATY



Piotr Maciejewski
Marketing manager
Robert Bosch
sp. z o.o.

Wiele zależy od naszej aktywności

Wzrost sprzedaży nowych samochodów nie zmniejsza popytu na części zamienne. Najwyżej go przesuwają w czasie. Nowe samochody po trzech, czterech latach trafiają do niezależnych warsztatów, a ich właściciele stają się doskonałymi klientami dla sieci Bosch Car Service. Oferuje ona poziom obsługi przynajmniej taki sam, jak w ASO, i wykorzystuje oryginalne produkty oferowane przez niezależnych dystrybutorów, ale po bardziej przystępnych cenach niż w ASO. Popyt zwiększają niemal niezwłocznie sprowadzane do kraju samochody używane. Te rzadko trafiają do ASO i bezpośrednio zasilają rynek IAM. Nie są to dziś, jak dawniej, stare i najtańsze samochody, ale coraz młodsze i coraz bardziej zaawansowane pojazdy wyposażone w wiele systemów, które wymagają i dobrej diagnozy (popyt na testery usterek), i dobrej jakości części. Ma to swoje odzwierciedlenie w obrotach naszych działów: części samochodowych i diagnostyki.

Sprzedaż tzw. „tańszych zamienników” nas nie interesuje ani obecnie, ani w przy-

szłości. Konsekwentnie oferujemy produkty o wysokiej jakości i ta strategia jest dla nas korzystna. Nie znaczy to, że nie dbamy o przystępność cen. Wręcz przeciwnie, dokładamy tu wielu starań, a pozycjonowanie cenowe jest podstawowym zadaniem działu marketingu, który reprezentujemy. W kształtowaniu cen odnosimy się jednak do producentów z tego samego segmentu jakościowego.

Równolegle dbamy o komunikację produktową poprzez reklamę, public relations i odpowiednio dobrane działania promocyjne. Warsztatom oferujemy szkolenia techniczne i pomoc *hot line* (dla użytkowników oprogramowania ESI), wspólnie z WKiŁ wydajemy techniczne informatory o nowych systemach w pojazdach, wysyłamy co kwartał do 8 tys. warsztatów kwartalnik „AutoSpec”, zawierający wiele technicznych informacji, rozwijamy koncepcje serwisowe, w tym Bosch Car Service, i prowadzimy wiele innych działań wokół „produktu”. Nasza obecność zatem to nie tylko części samochodowe, ale i urządzenia diagnostyczne, nie tylko produkt, ale i szereg działań wspierających, nie tylko sprzedaż części, ale i usługi serwisowe...

Pod względem asortymentowym nasza oferta nie jest kształtowana przez konkretne marki pojazdów. Bosch jako organizacja światowa zapewnia nam w Polsce pełną ofertę do wszystkich marek samochodów

reprezentowanych w Europie, więc sprzedaż w Polsce ma strukturę identyczną, jak krajowy park samochodowy, choć cieszy nas duży udział marek niemieckich w imporcie używanych samochodów.

Sezonowość popytu ma w naszym przypadku coraz mniejsze znaczenie. Owszem, mniej wymieniamy wycieraczek latem, silniczek nawiewu bardziej potrzebne są jesienią i zimą, układ zapłonowy daje o sobie znać jesienią, a akumulatory – z nastaniem pierwszych mrozów i potem aż do wiosny. Uwzględniamy te zjawiska w tworzeniu magazynowych zapasów, ale to przecież zwykła działalność dystrybucyjna.



Marco Morelli
Prezes
Italparts sp. z o.o.

Czasem decyduje nawet pogoda

W przypadku nowych pojazdów zapotrzebowanie na części zamienne jest niewielkie, gdyż w potrzebie pojazd naprawiany jest w ASO z użyciem oryginalnych produktów danej marki. Właściciel używanego samochodu często już po kilku dniach od jego nabycia udaje się do warsztatu i naprawia go, korzystając z części tanich. Istnieje więc na pewno wyraźna zależność pomiędzy wielkością sprzedaży nowych samochodów a popytem na części zamienne. Dodam, że jest ona kształtowana możliwościami ekonomicznymi użytkowników pojazdów. Dowodem na istnienie tej zależności jest wysoki popyt na części zamienne odnotowany w całej Europie podczas kryzysu gospodarczego.

Warsztaty samochodowe preferują używanie części markowych w przypadku nowych samochodów (3-4-letnich) oraz przy poważnych naprawach, takich

jak wymiana amortyzatorów, sprzęgieł, silników czy rozrządów. W innych sytuacjach odnotowaliśmy wyraźny wzrost sprzedaży tańszych zamienników. Przykładem są filtry lub układy hamulcowe, gdzie tańszych zamienników sprzedajemy dwukrotnie więcej niż produktów markowych.

Firma Italparts już od 10 lat sprzedaje części zamienne do wszystkich samochodów europejskich i japońskich i na podstawie naszego doświadczenia możemy potwierdzić pewną sezonowość popytu. Po zimie największa sprzedaż dotyczy układów hamulcowych, kierowniczych oraz zawieszek. Przed wakacjami odnotowujemy wysoką sprzedaż olejów, filtrów oraz części rozrządów silnika. W zimie awariom ulegają układy chłodzenia oraz

silniki. Duży wpływ na sprzedaż ma również pogoda: słoneczne dni zachęcają kierowców do odwiedzania warsztatów, deszcz i śnieg – przeciwnie.



Bogumił Papierniak
Dyrektor zarządzający
Moto-Profil sp. z o.o.

Trwa zacięta walka

Od kilku lat sprzedaż nowych samochodów spada (wyniosła ok. 300 tys. w 2007 r., w latach następnych malała), a rynek części zamiennych wciąż rośnie. Skoro tak, to znaczy, że park samochodowy rośnie również. I to prawda, rok po roku liczba pojazdów zarejestrowanych w Polsce ro-

śnie o 6-9%. Motorem tego przyrostu jest indywidualny oraz zorganizowany import samochodów używanych, głównie z krajów UE. Wynosił on ok. 1 mln sztuk rocznie w latach 2007-2008, potem około 800 tys. rocznie.

Samochody te mają średnio 7-8 lat i przyczyniają się, co ciekawe i godne odnotowania, do odmłodzenia parku samochodowego w Polsce, dla którego średnia wynosi 9-10 lat (samochody osobowe i małe dostawcze, tzw. LCV).

Samochodów w Polsce powinno nadal przybywać, skoro przypada ich 422 na tysiąc mieszkańców, a np. w Hiszpanii 476, w Niemczech 554.

Sprzedaż części zamiennych ma się zatem bardzo dobrze, co nie znaczy, że na tym rynku każdy może znaleźć swoje →

KONKURS!

Możesz wygrać jeden z trzech zestawów upominków ufundowanych przez firmę **KYB Europe sp. z o.o. Przedstawicielstwo w Polsce**,

jeśli zakreślisz właściwe propozycje odpowiedzi na pytania 1, 2, 3, 4 oraz wyczerpująco opiszysz kwestię poruszoną w pytaniu 5. Nie znasz niektórych odpowiedzi lub nie jesteś ich pewien? Przeczytaj w tym wydaniu artykuł „Elementy montażowe i ochronne KYB”, następnie wypełnij kupon zamieszczony poniżej i wyślij go na adres redakcji do 31 stycznia 2011 r. (decyduje data stempla pocztowego) albo też skorzystaj z formularza dostępnego na stronie: www.e-autonaprawa.pl. Pierwszeństwo mają zarejestrowani użytkownicy witryny.

Lista laureatów poprzedniej edycji konkursu, zorganizowanej wspólnie z firmą Amtra sp. z o.o., dostępna jest na stronie internetowej: www.e-autonaprawa.pl/konkurs

PYTANIA KONKURSOWE

1. Do ilu współczesnych modeli pojazdów można stosować produkty KYB SMK?

- a. około 100 b. nie więcej niż 300
 c. dokładnie 420 d. prawie 500

Formularz elektroniczny znajduje się na stronie:
<http://e-autonaprawa.pl/konkurs>

2. Jakie są skutki zużycia elementów elastycznych w zamocowaniach amortyzatorów?

- a. nadmierna sztywność zawieszek b. drgania i stuki w zawieszeniach
 c. łamanie się sprężyn d. trudny demontaż amortyzatora

3. Jaką funkcję w układzie kierowniczym pełni górne mocowanie kolumny McPhersona?

- a. przekładni b. przegubu drążka
 c. sworznia zwrotnicy d. kolumny kierownicy

4. Do czego służą osłony KYB PK?

- a. uszczelniania korpusu amortyzatora
 b. tłumienia drgań zawieszek
 c. zmniejszania wycieków płynu
 d. ochrony tłocznicy amortyzatora

5. Dlaczego elementy mocujące i osłonowe KYB dostarcza się w oddzielnych zestawach, a nie wraz z amortyzatorami?

.....

 Imię i nazwisko uczestnika konkursu
 Dokładny adres
 Telefon e-mail

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do przeprowadzenia niniejszego konkursu (ustawa z 29.08.1997 o ochronie danych osobowych)

Prosimy
 przesać pocztą
 lub faksem:
 071 343 35 41

Autonaprawa

pl. Nowy Targ 28/16

50-141 Wrocław

Autonaprawa KYB