

che geführt hatte, um das eigene Sortiment mit Teilen besonders für japanische und koreanische Fahrzeuge zu ergänzen. Die Firmenübernahme in England war ganz offensichtlich schnell und unter größtmöglicher Geheimhaltung vorbereitet und durchgeführt worden.

Nun ist eine besondere Zusammenarbeit mit Unternehmen in England, ob Übernahme, Fusionen oder enge Kooperationen nicht unbedingt eine lange Liste von Erfolgsmeldungen. Das Debakel um Finalist ist besonders französischen Autoteile-Großhändlern noch in schmerzlicher Erinnerung. Aber auch Weltunternehmen wie BMW, Ford und andere haben viel Lehrgeld bezahlt. Nun fährt man in England auf der linken Straßenseite, rechnet nicht in Euro, misst nicht in metrischen Systemen und hat auch in vielen Bereichen der Distribution ganz eigene – oft auch sehr erfolgreiche – Systeme entwickelt. Auf der anderen Seite konnten ganz besonders im Bereich der Autoteiledistribution englische Firmen in Deutschland in der Vergangenheit nicht den berühmten Blumentopf gewinnen. Ausnahmen gibt es allerdings auch hier: QH und van Wezel als Beispiele.

Für febi ist dieser Zukauf in erster Linie der Zugang zu einem runden Sortiment und zu zuverlässigen Lieferantenquellen, nicht nur in Fernost. Außerdem lässt sich jetzt auch bequem abgleichen, welche Konditionen Lieferanten bei ADL und bei febi hinterlegt haben. Das gilt im Übrigen auch für Konditionen bei gemeinsamen Kunden.

Bei dieser Betrachtung kommt auch noch das Unternehmen Swag ins Spiel. Eine febi-Tochter mit Aktivitäten besonders in Osteuropa. Dass febi nachdem „großen Schluck aus der Pulle“, nämlich der hohen Investition in eine zentrale Logistik, jetzt auch Mittel eingesetzt hat, um ADL zu kaufen, ist für die Wettbewerber ein Zeichen dafür, dass febi sehr gut aufgestellt ist und dass der Handel die Marke annimmt. Ja, febi zählt in vielen Produktsortimenten bereits zu den Premium-Marken.

Ein buntes Verpackungs- und Kartonagenkarussell wird sich drehen. febi-Produkte in Blue Print-Schachteln, Blue Print-Verschleißteile in roten febi-Kartons aus beiden Linien dann Ergänzungen in das Swag-Sortiment. Die Welt der Autoteilevermarkter wird bunter und internationaler.

## **Lesjöfors Springs GmbH**

Die neuen 2011er Kataloge sind nun verfügbar. Das Vollsortiment im Pkw-Schraubenfedern-Bereich ist um neue 477 auf knapp 3.500 Referenzen erweitert worden. Die Warengruppe Gasfedern wurde mit 176 neuen Artikeln ausgebaut. Insgesamt umfasst dieses Angebot nun mehr als 1.300 Applikationen. Die Lagererweiterung am Standort Hagen ist erfolgreich abgeschlossen.

## **Motul baut das Autohaus Geschäft weiter aus**

Während die Marke im Motorradhandel, bei freien Werkstattssystemen und auch im Autoteilehandel gut vertreten ist, sieht die Vertriebsleitung im Autohaus noch großes Potential für die Schmierstoffmarke.

Neuer zuständiger Spartenleiter ist Herr Thomas Morschheuser der seit 20 Jahren im Schmierstoffgeschäft tätig ist und zuletzt das Autohaus- und Werkstattgeschäft der Aral leitete.

## **Zulassungen im deutschen Pkw-Markt**

Im Dezember wurden 230.000 Zulassungen für Pkw registriert. Im Jahr 2010 lag die Zulassungsquote mit 2,92 Mio. Pkw um 23,4 Prozent unter dem Vorjahreswert. Gegenüber dem Jahr 2008 verlor der deutsche Markt 5,6 Prozent. Es wird davon ausgegangen, dass in 2011 rund 3,1 Millionen Pkw neu zugelassen werden. Der Export erhöhte sich im Jahr 2010 auf gut 4,2 Mio. Pkw. Der Anteil der Importfahrzeuge liegt bei 35,9 Prozent.

Die Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen stiegen um 16,5 Prozent auf 282.000 (leichte und schwere Nutzfahrzeuge). Es wird mit einem Plus von fünf Prozent gerechnet.

## **Hess führt neuen Zustellservice ein**

Das Thema feste Ausliefertouren von den fünf Autoteile Standorten hat das Unternehmen zu den Akten gelegt. „Tourenplanung auf Knopfdruck“ heißt die Zukunft.

Die Einführung einer computergestützten Tourenplanung ist sehr praxisgerecht erprobt. Alle Kriterien der Belieferungskomponenten sind im System hinterlegt: Einhaltung der vorhandenen Gewichts- und Fahrzeitrestriktionen, kundenspezifische Zeitfenster, Gefahrgutverordnungen, tolerierbare Zeitfenster, verfügbare Fahrzeuge mit den dazugehörigem Ladevolumen.

Mit der Software Turbo.route werden insgesamt, bis zu 6 x täglich 100 Fahrzeuge an fünf Standorten gemanagt. Nach Bestellannahmeschluss der jeweiligen Auslieferungszeitscheibe werden die Aufträge durch den Fuhrparkdisponenten über eine Schnittstelle aus dem Warenwirtschaftssystem in das Tourenplanungssystem eingelesen und dort verarbeitet. Innerhalb von wenigen Minuten werden dann die Touren für bis zu 25 Fahrzeug parallel zusammengestellt, die Tourlisten gedruckt und an die wartenden Auslieferfahrer zur Beladung ihrer Fahrzeuge verteilt. Nach nur 20 – 30 Minuten nach Auftragsannahmeschluss verlassen die ersten Fahrzeuge die Verladefläche.

Zurzeit arbeitet das Unternehmen an einem System, das über die GPS Koordinaten den Fahrzeugstandort anzeigt, um Lieferverzögerungen beim Kunden automatisch zu melden. Zu diesem Themenkomplex gibt es eine ausführliche Beschreibung des Unternehmens, dass wir interessierten Lesern gerne zur Verfügung stellen.

### **KYB mit neuem Katalog**

330 neue Anwendungen bei Federn haben das Sortiment auf 2.100 verschiedene Anwendungen anwachsen lassen. Damit ist eine fast vollständige Abdeckungen im europäischen Absatzmarkt erreicht. KYB bietet zwei Varianten der Miniblock Federn an. Einmal in der original inkonstanten OE-Version und einmal auch alternativ in konstanter Ausführung als kostengünstigere Variante. Das Sortiment von Federn im Bereich der Heavy Duty Anwendungen wurde deutlich ausgebaut. Alle Daten wurden bereits bei TecDoc eingespeist.

### **Schlütter Turbolader spendet**

Zum 20jährigem Firmenjubiläum hat das Unternehmen auf jede Art von Feier verzichtet und hat

11.000 Euro an die Organisation „Ärzte ohne Grenzen“ gespendet.

### **Winkler legt Spezialkatalog neu auf**

Das neue Katalogwerk, 528 Seiten stark mit knapp 4.000 Artikeln zum Thema Fahrzeugbauteile und Ladungssicherung ist ab sofort erhältlich.

### **GAT meldet Fortführung der Geschäfte**

Nachdem die leitenden Mitarbeiter Ulrich Gura und Christoph Ampft aus dem Unternehmen ausgeschieden sind, meldet das Unternehmen, dass man die Ausrichtung auf einen strategischen Partner forcieren will. Die Fertigung von Austausch-katalysatoren sowie die Herstellung von Partikel-filter für die Baumaschinenindustrie wurde vollständig nach Eisennach verlagert. Ansprechpartner ist ein neuer Vertriebsleiter, Herr Jörg Mesch, Tel: 036920 717 255

### **WM AG weitet eigenes Leistungs-marken-Programm aus**

Aufgrund des Erfolgs erweitert WM den Sektor Fahrzeugchemie um die Eigenmarke WMTEC. Vom Bremsenreiniger über Rostlöser, Klimaanlage-Reiniger bis zu Zink-Spray ist alles für den Kfz Profi dabei. Ab sofort sind die Produkte mit dem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis exklusiv für Kunden von MW-Fahrzeugteil erhältlich.

WM bietet aus dem Bereich der Eigenmarke WMTEC auch Batterien für Pkw und Nkw an. Diese Batterien sind mit der Kalzium/Kalzium-Technologie gebaut worden.

### **Westfalia Automotive verkauft**

Neuer Eigentümer des Unternehmens ist wieder ein Finanzinvestor. Wie die FAZ berichtet, haben die bisherigen Eigentümer, die Beteiligungsgesellschaft Odewald & Cie sowie die WestLB, das Unternehmen an die DPE (Deutsche Private Equity) abgegeben. Nach Berichten der Finanzpresse lag das Veräußerungsvolumen über 100 Mio. Euro.