

AUTODOC setzt beeindruckendes Umsatzwachstum auch in 2018 fort

Berlin, 9. August 2018 – AUTODOC, Benchmark im Onlinehandel für Autoersatzteile in Europa, erzielte im ersten Halbjahr 2018 einen Umsatz in Höhe von 189 Mio. Euro. Das entspricht einem Umsatzwachstum von 76% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (H1 2017: 107 Mio. Euro). Der Onlinehändler setzt damit sein starkes Wachstum fort. Wesentliche Treiber sind das veränderte Konsumentenverhalten im Automotive Aftermarket und die hervorragende Kompetenz von AUTODOC im Onlinemarketing.

Hohes Umsatzwachstum fortgesetzt

Die AUTODOC GmbH aus Berlin konnte ihrem beeindruckenden track record im Umsatzwachstum folgen und im ersten Halbjahr (H1) 2018 um 76% im Vergleich zur Vorjahresperiode wachsen. Damit erzielte das Unternehmen 189 Mio. Euro Umsatz, gegenüber 107 Mio. Euro in H1 2017. AUTODOC ist auf den Onlinehandel im „Automotive Aftermarket“ spezialisiert. Sie verkauft Autoersatzteile über das Internet in 26 europäischen Ländern. In Europa ist AUTODOC nach Umsatz inzwischen der größte Onlinehändler in dieser Branche. Das inhabergeführte Unternehmen zeichnet sich durch eine dynamische und wachstumsorientierte Unternehmenskultur aus.

Verändertes Konsumentenverhalten im Automotive Aftermarket

Der ungebundene Teilmarkt, in dem AUTODOC agiert, erhöht den Preiswettbewerb im Automotive Aftermarket und bietet dem Käufer bei gleicher Qualität oft günstigere Alternativen zum Einkauf bei Vertragswerkstätten oder Erstausrüstern (gebundener Teilmarkt). Die preiswerteren Alternativen bei AUTODOC sind unter anderem dadurch begründet, dass die im Sortiment gelisteten Autoersatzteile hauptsächlich direkt vom jeweiligen Hersteller bezogen und dann direkt an den Endkunden verkauft werden. So wird der Zwischenhandel mit bspw. Großhändlern, die den Preis für den Endkunden ebenfalls erhöhen, vermieden. Auf diesem Weg kooperiert AUTODOC inzwischen mit mehr als 280 Herstellern. Anstatt sie über die Werkstatt zu kaufen, erwerben Kunden die Autoersatzteile zu einem günstigeren Preis im Internet und lassen nur noch die Montage durch die Werkstatt vornehmen. Kunden können im ungebundenen Markt bis zu 70% gegenüber dem Kauf bei OES sparen. Wie auch in anderen Konsumgüterbranchen bietet der Onlinehandel den Kunden zudem eine größere Auswahl als der lokale Handel. Durch verschiedene Anforderungen und Produktspezifikationen der Automobilhersteller wird die Tendenz unterstützt, dass Kunden in Zukunft verstärkt Wert auf eine große Produktauswahl legen.

Hervorragendes Know-How im Onlinemarketing

Den Umsatz generiert AUTODOC durch den Verkauf der Produkte über Onlineshops und eine App. Skaleneffekte erzielt das Unternehmen insbesondere durch die zentrale Steuerung der Unternehmensfunktionen Einkauf und Logistik vom Berliner Hauptsitz aus.

Eine herausragende und maßgebliche Leistungsstärke von AUTODOC ist die Kompetenz im Onlinemarketing im Bereich Search Engine Optimization (SEO). Dazu gehört unter anderem auch die „Onpage Optimierung“. Sie zeichnet sich durch eine intuitive und komfortable Nutzerführung und bedarfsorientiertes Contentmanagement aus. Aufmerksamkeit gewinnt das Unternehmen zudem durch Aktivitäten in Social Media, Blogs und YouTube. Über diese Kanäle bietet AUTODOC nützliche Inhalte für seine Kunden. Beispielsweise werden Videos verwendet, um den Kunden Praxis-Tipps zum Einbau

der Autoersatzteile zu geben. Die Zielgruppe besteht dabei in erster Linie aus Privatpersonen. Deren Interesse liegt vorwiegend in der kostengünstigen Beschaffung qualitativ hochwertiger Ersatzteile. Durch den Mehrwert preiswerter Autoersatzteile wurden die Gesellschafter der AUTODOC im Jahr 2008 zur Unternehmensgründung motiviert. Durch das gemeinsame Verständnis für die Bedürfnisse eines Autobesitzers weist das Unternehmen eine hohe Verbundenheit zu seinen Kunden auf. So unterstützt AUTODOC ihre Kunden beispielsweise durch einen technischen Kundensupport in der Muttersprache des jeweiligen Absatzmarktes. Kundenzufriedenheit hat für AUTODOC oberste Priorität.

Geschäftsführer Alexej Erdle zeigt sich zufrieden mit dem Geschäftsverlauf in 2018: „Die Ergebnisse des ersten Halbjahrs spiegeln unsere Erwartung wider. Wir befinden uns in einem aufstrebenden Marktumfeld, das noch viel Potential für die Zukunft birgt. Durch hervorragende Kompetenzen, insbesondere im Onlinemarketing, schaffen wir es kontinuierlich zusätzliche Marktanteile zu gewinnen und unseren Wettbewerbern einen Schritt voraus zu sein. Für das zweite Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres gehen wir davon aus, dass wir den Umsatz der ersten Jahreshälfte nochmal übertreffen werden.“

Kontakt

Julia Hebenstreit (Pressesprecherin)
Josef-Orlopp-Straße 55
10365 Berlin
E-Mail: j.hebenstreit@autodoc.de
www.autodoc.de

cometis AG
Dominik Stricker
Tel.: 0611 20 585 5-35
stricker@cometis.de

Über AUTODOC

AUTODOC ist Europas führender Onlinehändler für Autoersatzteile. Als wachstumsstärkstes Unternehmen in dieser Branche mit einem Umsatzwachstum von 114% im Geschäftsjahr 2017 auf 254 Mio. Euro (2016: 119 Mio. Euro) strebt AUTODOC an, seine Position weiter auszubauen. Durch seine erfolgreiche Expansion ist AUTODOC inzwischen neben Deutschland in 25 weiteren europäischen Ländern vertreten. AUTODOC verfolgt einen starken Kundenfokus durch Social Media Aktivitäten, technischen Support in der jeweiligen Landessprache und bedarfsgerechte Sortimentszusammenstellung mit derzeit mehr als 1.500.000 Produkten von mehr als 280 Herstellern für 64 Automarken. Von Bremsanlagen über Karosserieteile, Stoßdämpfer und Federn, Auspuffanlagen, Innenraumelementen, Lenkungen und Kupplungen bis hin zu Klimaanlage, Heizungen, Reparatursätzen und Motorenöl bietet der Onlinehändler ein breites Angebot. Im Juni 2018 feierte das Unternehmen sein 10-jähriges Jubiläum. Die AUTODOC GmbH hat ihren Sitz in Berlin und ist zu 100% inhabergeführt.