



25.02.2026

„WIR SIND STARKER MEHRMARKENPARTNER DER WERKSTÄTTEN“

Nach der **Übernahme des Teilehändlers Heisterparts** durch AVZ richtet Geschäftsführer Torsten Ehlers die Standorte in Gelsenkirchen und Trierweiler jetzt strategisch neu aus. Im Interview mit *schaden.news* spricht er über Kundenerwartungen, Teilevielfalt und die Notwendigkeit, das gerade K&L-Betriebe ausreichend Marge erwirtschaften müssen.

Torsten Ehlers, Ende vergangenen Jahres hat das Autoteile Vertriebs Zentrum West (AVZ) den Teilehändler Heisterparts in Trierweiler übernommen. Was bedeutet diese Veränderung nun für Ihre Kunden? Torsten Ehlers: Eine der wesentlichen Veränderung für unsere Kunden ist vor allem die Tatsache, dass wir durch die Übernahme unsere verfügbaren Originalersatzteile um die Marken der Stellantis Gruppe erweitern. Zusätzlich zu OE-Teilen und Zubehör von Ford, Kia und Volvo bieten wir eben nun auch Fahrzeugkomponenten von Citroen, Opel, Peugeot, DS Automobiles Distrigo, Abarth, Alfa Romeo, Jeep, Fiat und Lancia an. Wir haben aber nicht nur die Heisterparts, sondern auch die dazugehörige Logistik Gruppe übernommen. Das ist wohl der größte Unterschied zu AVZ. In Gelsenkirchen arbeiten wir mit externen Logistikunternehmen zusammen. Mit dem Zusammenschluss haben wir rund 65 Mitarbeiter übernommen. Die größte Herausforderung war in den letzten Wochen die Umstellung der IT, sodass unsere Kunden in Kürze auf das gesamte Angebot zugreifen können.

Was hat wird sich die Werkstätten im Bestellprozess verbessern? Torsten Ehlers: Die Warenverfügbarkeit hat sich schon deutlich verbessert. Nicht nur in Bezug auf die Marken, sondern

auch in der Tiefe der verfügbaren Teile. Davon profitiert vor allem der Standort von Heisterparts in Trierweiler, da das Lager von AVZ einfach größer ist. Alle Kunden egal ob von AVZ oder Heisterparts haben nun die Möglichkeit auf alle Teile der genannten Marken zuzugreifen – dieser einheitliche Bestellprozess wird im zweiten Quartal umgesetzt sein.

Ihre Marktposition ist durch den Zusammenschluss schon deutlich ausgebaut worden. Torsten Ehlers:

Ja, tatsächlich reden wir nun über einen Jahresumsatz in dreistelliger Millionen-Größe und einer Betriebsgröße von insgesamt rund 120 Beschäftigten. Wir suchen derzeit auch aktiv für Heisterparts am Standort Trierweiler weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für den Vertriebsinnendienst (Vollzeit). Darüber hinaus haben wir uns natürlich auch in der Region NRW und Rheinland-Pfalz nun breiter aufgestellt. Durch den Teilevertrieb von Ford, Kia, Volvo und der Stellantis Gruppe sind wir nun starker Mehrmarkenpartner der Werkstätten.

Welche Rolle spielt der Unfallreparaturmarkt für AVZ und Heisterparts? Torsten Ehlers: Wir bauen unsere Kundenbeziehungen zu Karosserie- und Lackierbetrieben Schritt für Schritt weiter aus. Die Erweiterung unseres Teileangebotes ist auch für die Fachbetriebe der Unfallschadenreparatur interessant. Wie mit Ford, Kia und Volvo so werden künftig auch die Marken der Stellantis Gruppe über Portale und den Teilevertrieb von Schadensteuernern für K&L-Betriebe bundesweit zu beziehen sein. Dazu laufen jetzt erste Pilotprojekte. ***Wie blicken Sie auf die nach wie vor anhaltenden***

Lieferschwierigkeiten im Teilemarkt? __Torsten Ehlers: __Wir haben sicherlich auch bei uns ausreichend Gesprächsstoff, über den wir diskutieren können, aber nicht über das Thema Lieferfähigkeit. Gerade bei Ford ist die Verfügbarkeit von Teilen und Zubehör nach wie vor sehr gut. Es gibt ganz vereinzelt einige Positionen, die temporär nicht lieferbar sind, das ist aber die Ausnahme. Ähnlich sieht es bei Kia aus. Hier kommt noch hinzu, dass die Ware extrem gut verpackt ist, sodass es kaum Reklamationen aufgrund von Transportbeschädigungen gibt. Bei Stellantis sieht die Lage schon anders aus. Als neuer Geschäftsführer von Heisterparts beschäftige ich mich mit den Themen der dort vertriebenen Marken jetzt intensiver. Das Team in Trierweiler unternimmt alles, um Lieferzeiten zu verkürzen und Prozesse zu verbessern. Nach wie führen wir mit Werkstätten immer wieder Diskussionen über die Teilemarge, gerade dann, wenn sich die Stundensätze nicht ausreichend entwickeln. Wie sieht die Situation aus dem Blickwinkel des Handels aus? Torsten Ehlers: Grundsätzlich halten wir fest, dass es immer mehr Akteure in der Handelskette gibt, die an dem Teilegeschäft mitverdienen wollen – unabhängig davon, welchen Mehrwert sie bieten oder auch nicht. Das kann man schon deutlich hinterfragen. Von den Automobilherstellern gibt es gleichzeitig deutliche Absenkungen der UPE-Preise bei bestimmten Bauteilgruppen, um die Fahrzeuge vor wirtschaftlichen Totalschäden zu retten. Man darf dabei aber nicht die Werkstätten vergessen, die eine auskömmliche Marge benötigen, um investitionsfähig zu bleiben und Mitarbeiter zu halten. In dieses System über die Maße einzugreifen, halte ich persönlich für sehr, sehr schwierig.

Ist die Diskussion über die Marge eine vorübergehende Debatte oder ein anhaltender Trend?

Torsten Ehlers: Diskussionen über Margen wird es immer geben. Die Frage ist, wie sie geführt wird. Wir müssen uns alle bewusst sein, dass unser Markt nur dann funktioniert, wenn alle Seiten ausreichend Ertrag erwirtschaften. Wenn dies nicht mehr der Fall ist, nimmt der Markt insgesamt Schaden. Für den Teilhandel kann man festhalten, dass dieser das schwächste Glied in der Kette ist. Oftmals werden wir nur als Logistiker wahrgenommen, die das Ersatzteil möglichst schnell an Ort und Stelle bringen. Dabei sorgen wir für Versorgungssicherheit, garantieren Qualität und schaffen Lösungen, wenn die Lieferungen mal nicht so läuft wie geplant. Das wird oft vergessen. Um diese Strukturen vorzuhalten, benötigt natürlich auch der Teilehandel ausreichenden Ertrag.

Wo sehen Sie aus der Perspektive des Handels derzeit die größten Herausforderungen für Eure Kunden aus dem Bereich Unfallschadenreparatur? __Torsten Ehlers: __Ganz oben auf der Agenda steht der Fachkräftemangel in den Betrieben, der in den nächsten Jahren noch stärker zunehmen wird. Das spüren wir jeden Tag. Die K&L-Werkstätten haben mittlerweile auch erkannt, dass das Reparaturvolumen nicht aufgrund einer höheren Schadenhäufigkeit auf dem Hof steht, sondern weil eben die Fachkräfte fehlen. Die derzeitigen Vorlaufzeiten sind meines Erachtens also in erster Linie mit dem Personalmangel zu begründen. Große Probleme werden Betriebe bekommen, die sich nicht

ausreichend breit im Schadenmarkt aufstellen. Es geht nicht nur darum, ausreichend Auftragsvolumen zu akquirieren, sondern wie bereits erwähnt vor allem ausreichend Marge zu erzielen. Nur wer in technische Ausstattung, Beschäftigte und Betriebsmodernisierung investiert kann, hat auch in Zukunft gute Chancen. Also nochmal, wir müssen den Betrieben die Möglichkeit geben ausreichend Ertrag zu erwirtschaften. **Apropos Zukunft. Wie sieht die weitere Entwicklung bei AVZ und Heisterparts aus? Torsten Ehlers:** Wenn wir unsere Systeme bei AVZ und Heisterparts synchronisiert haben stehen unseren Kunden alle Marken der Standorte in Gelsenkirchen und Trierweiler vollständig zur Verfügung. Wie gesagt wir rechnen mit der Umsetzung im Frühsommer. Darüber hinaus werden wir auch neue Absatzkanäle erschließen. Sicherlich werden wir unseren Kunden auch interessante Angebote im Cross-Selling der verschiedenen Marken unterbreiten. Wir können eben unsere Kosten reduzieren, wenn bei uns alle vorhandenen Teile bezogen werden, die wir an unsere Kunden zumindest teilweise weitergeben können. Natürlich arbeiten wir auch daran aus den beiden Teams von AVZ und Heisterparts eine starke Mannschaft zu formen. Schließlich haben wir mit dem Zusammenschluss auch eine deutlich stärkere Marktstellung.

Es kommt also künftig zu keiner Zusammenführung beider Unternehmen? Torsten Ehlers: Nein. Es wird definitiv bei den Namen Autoteile Vertriebs Zentrum in Gelsenkirchen und Heisterparts in Trierweiler bleiben. Im November hat AVZ den Teilehändler Heisterpart übernommen, aber beide Unternehmen bleiben jeweils eine eigenständige GmbH. Ich selbst bin bei AVZ weiterhin Geschäftsleiter und Geschäftsführer bei Heisterparts, sodass ich beide Unternehmen strategisch ausrichte.

Vielen Dank für unser Interview!

Christian Simmert