

**AUTODOC Geschäftsführer Alexej Erdle im Interview: „Der Onlinehandel für Autoersatzteile ermöglicht den Kunden erhebliche Einsparpotenziale und wird zukünftig überproportional zum Gesamtmarkt wachsen“**



*Geschäftsführer Alexej Erdle (rechts): „Wir wollen weiterhin schneller als der Markt wachsen“, im Interview mit Thomas Casper (links) Pressesprecher AUTODOC*

Berlin, 6. März 2019 – AUTODOC wuchs innerhalb von 10 Jahren vom Start-Up zur europäischen Benchmark im Onlinehandel für Autoersatzteile heran. Nachdem zuletzt über den Einstieg der Berliner als Sponsor im Rallyesport berichtet wurde, gewähren sie nun einen Blick hinter die Kulissen. Im Gespräch mit Unternehmensgründer und Geschäftsführer Alexej Erdle werden die Macher hinter der rasanten Wachstumsstory beleuchtet. Was die drei Unternehmer antreibt und wo es mit AUTODOC zukünftig hingehen soll, erfahren wir in diesem Interview.

**Herr Erdle, Sie führen Ihr Unternehmen zusammen mit Ihren beiden Kollegen. Erzählen Sie doch mal, wer denn hinter der Erfolgsstory AUTODOC steht?**

Alexej Erdle: Hinter AUTODOC stehen unverändert die drei Gründer. Vitalij Kungel, Max Wegner und ich sind 2008 mit unternehmerischem Geist gestartet. Unsere Leidenschaft für Autos und die Begeisterung für internetbasierte Geschäftsmodelle halfen uns die Firma aufzubauen und schnell zu expandieren. Heute betreiben wir Onlineshops in 26 europäischen Ländern. Trotzdem sind wir weiterhin drei Unternehmer, die ganz einfach gute Arbeit machen wollen und den Kunden einen Mehrwert bieten.

### **Wie kamen Sie 2008 auf die Idee Autoteile online zu verkaufen, anstatt über Werkstätten oder eigene Shops? Und was bringt das dem Kunden?**

Alexej Erdle: Herr Kungel bemerkte, dass er ein Ersatzteil für sein Auto über die Werkstatt nur sehr teuer bekam, das gleiche aber im Großhandel sehr viel günstiger angeboten wurde. Angesichts des hohen Preisaufschlags in den Werkstätten und im Einzelhandel sahen wir eine Möglichkeit hier durch direkte Vermarktung einen Spareffekt um bis zu 70% zu erzielen. Wir schalten den Zwischenhandel aus und bieten so die gleichen Originalteile wie der stationäre Handel zu einem günstigeren Preis. Wir hatten das Know-how einen einfachen Onlinevertrieb selbst aufzubauen und haben direkt angefangen.

### **Und welches Rezept steckt dahinter, dass man damit so erfolgreich wird?**

Alexej Erdle: Ich denke Bodenständigkeit und unermüdlicher Fleiß wurden uns allen dreien in die Wiege gelegt. Hinzu kommt, dass jeder von uns noch besondere Fähigkeiten mitbringt, die sich im Hinblick auf unser Geschäftsmodell extrem gut ergänzen. Max ist unser Visionär und treibt uns an neue Meilensteine zu erreichen. Zudem brachte er IT-Kenntnisse mit und hat mit seinem Team inzwischen hervorragendes Wissen im Onlinemarketing entwickelt. Vitalij ist ein klassischer Betriebswirt, der immer den wirtschaftlichen Überblick behält. Und ich komme aus der Automobilbranche, habe also das nötige Fachwissen und weiß, was die Kunden brauchen. Das alles zusammen sorgt für eine nachhaltige Entwicklung.

### **AUTODOC beeindruckt seine Branche in den letzten Jahren mit überdurchschnittlichem Wachstum. Das belegte zuletzt das deutschlandweite Ranking „Wachstumschampions 2018“ von FOCUS Business und statista, dort nahm AUTODOC im gesamten Automobilbereich den zweiten Rang ein – wohin geht die Reise, hält das Wachstum an?**

Alexej Erdle: Bereits im ersten Halbjahr des vergangenen Jahrs haben wir im Ranking der am schnellsten wachsenden Unternehmen in Europa von der Wirtschaftszeitung Financial Times Platz 240 erreicht. Das unterstreicht noch stärker unseren Führungsanspruch in Europa. Aber wir stehen erst am Anfang des Erfolges und sehen noch viele Möglichkeiten und erhebliches Wachstumspotenzial. Der Onlinehandel wächst überproportional zum stationären Handel, der momentan noch einen Großteil des Gesamtmarkts umsetzt. McKinsey hat im Juni 2017 die Studie „The changing aftermarket game“ publiziert, in der die Unternehmensberatung damit rechnet, dass bis 2035 20-30% der Ersatzteile online gekauft werden. Es stimmt schon, wir sind die letzten Jahre sehr schnell gewachsen – und wir sind stolz darauf, unseren Umsatz jährlich im hohen zweistelligen Prozentbereich zu erhöhen, ohne dass wir andere Firmen aufkaufen. Wir sehen darin die Bestätigung, dass unser Konzept gebraucht wird.

### **Sie sprechen von vielen Möglichkeiten. Was können wir von AUTODOC zukünftig konkret erwarten?**

Alexej Erdle: Um auch in Zukunft schneller als der Markt zu wachsen, investieren wir ständig in unsere Onlineshops, Logistik und Produkte. Inzwischen bieten wir mehr als 2,5 Millionen Ersatzteile für Autos an und erweitern das Sortiment stetig. Doch es gibt natürlich noch andere Fahrzeuge. Bestes Beispiel ist der Markt für Lkw-Ersatzteile, den wir seit Ende letzten Jahres bedienen. Er bietet fundamental ähnliche Chancen wie wir sie für Pkws schon nutzen, auch hier mit enormem Einsparpotenzial für die Kunden und das gilt auch für Originalteile. Darüber hinaus wollen wir zum richtigen Zeitpunkt natürlich in weitere attraktive Produktgruppen und Regionen expandieren.

## **Im Dezember 2018 hat sich AUTODOC erstmals im sozialen Bereich durch eine Spende engagiert, was war Ihre Motivation hierfür?**

Alexej Erdle: AUTODOC hat mittlerweile eine Bedeutung erreicht, aufgrund der wir von vielen gesellschaftlichen Gruppen wahrgenommen werden. Wir engagieren uns im sozialen Bereich aus dem Selbstverständnis heraus, der Gesellschaft von unserem Erfolg etwas zurückzugeben. 2018 war es uns ein besonderes Anliegen die Kinderhospizarbeit bundesweit und auch hier lokal in Berlin zu unterstützen. Insgesamt ist in der Wirtschaft in diesem Zusammenhang eine positive Entwicklung festzustellen, nach der deutsche Unternehmen jährlich rund 9,5 Milliarden Euro an sozialen Investitionen aufwenden, wie zuletzt die Studie Corporate Citizenship (CC) Survey 2018 aufzeigte.

### **Kontakt**

Thomas Casper  
Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit & Kommunikation  
Josef-Orlopp-Straße 55  
10365 Berlin  
Tel.: +49 30 2084 78 237  
E-Mail: [t.casper@autodoc.eu](mailto:t.casper@autodoc.eu)  
[www.autodoc.de](http://www.autodoc.de)

cometis AG  
Dominik Stricker  
Tel.: +49 611 20 585 5-35  
[stricker@cometis.de](mailto:stricker@cometis.de)  
[www.cometis.de](http://www.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 knapp 2,5 Mio. Produkte von 420 Markenherstellern für 119 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.