

## **Motorservice Kunden im Fokus:**

Neue Technologien werden für Afrika interessant

Wilex E.A. Limited, Kenia



# OE-Qualität zu moderaten Preisen



Die Wilex E.A. pflegt eine langjährige Partnerschaft mit Motorservice. Das Unternehmen ist heute der größte Ersatzteihändler für OEM-Teile in Ostafrika.



Der ostafrikanische Markt für Pkw- und Nkw-Ersatzteile ist anspruchsvoll. Dabei ist es nicht nur die klassische Konkurrenz, denen die lokalen Händler ausgesetzt sind. Auch die politische Lage, wirtschaftliche Stabilität und der Schwarzmarkt haben einen beträchtlichen Einfluss auf den Ersatzteihandel. Al-Fayaz Sunderji und Jan Wilken können ein Lied davon singen. Sie leiten die 1980 gegründete Wilex GmbH mit Sitz in Bad Salzfluren sowie die Wilex E.A. Limited im kenianischen Nairobi und vertreiben größtenteils Nutzfahrzeugsatzteile in OE-Qualität in zahlreiche ostafrikanische Länder: „Natürlich bieten auch chinesische und türkische Produzenten ihre Ersatzteile an und drücken damit die Preise“, erläutert Al-Fayaz Sunderji, Verkaufsleiter Ostafrika, die Markt-

situation. „Viele Originalteile kommen auch aus unbekannt Kanälen und an Steuern und Abgaben vorbei ins Land. Und das hat einen starken Einfluss auf den Markt.“

Dass sich die Wilex E.A. Limited in den vergangenen Jahren trotzdem zum größten Ersatzteihändler für OEM-Teile in Ostafrika entwickeln konnte, zeugt von ihrer gut durchdachten Strategie: „Unsere größte Stärke ist der persönliche Service“, erläutert Jan Wilken, Geschäftsführer der Wilex GmbH. „Wir importieren nicht nur Qualitätsersatzteile aus Deutschland. Vielmehr engagieren sich unsere 15 Mitarbeiter in Ostafrika persönlich für alle Anliegen der Kunden, kümmern sich täglich um Anfragen und bieten ihnen so den entscheidenden

Mehrwert gegenüber der Konkurrenz.“ Das Konzept funktioniert. Die Wilex E.A. Limited agiert bereits weit über die kenianischen Landesgrenzen hinaus: In Uganda, Tansania, Sambia, Ruanda, im Kongo und in Äthiopien vertreibt das Unternehmen Markenersatzteile und verlässt sich dabei auf professionelle Zulieferer wie Motorservice.

## **Intensive Zusammenarbeit**

Auch bei Motorservice hat man das Alleinstellungsmerkmal „Service“ im ostafrikanischen Markt erkannt: Yaser Eissa, Area Sales Manager Africa bei Motorservice, erklärt: „Wir wollen wie Wilex E.A. zu einer professionellen Entwicklung des ostafrikanischen Marktes beitragen. Deshalb haben wir uns entschieden, gemeinsam Schulungen in

# Wir sind äußerst dankbar für die tadellose Zusammenarbeit

Kenia zu organisieren.“ So veranstaltete Motorservice mit Wilex im März 2017 Verkaufsschulungen mit mehr als 80 Transportunternehmern, Verkaufsshop-Betreibern und Kfz-Mechanikern in Mombasa und Nairobi. Dort klärten sie über die aktuelle Situation auf dem Teilemarkt auf und verdeutlichten die gemeinsame Strategie mit Fokus auf Qualität. „Viele der Teilnehmer wollen wissen, wie sie Originalteile von Fälschungen unterscheiden können“, erläutert Eissa. „Motorservice hat mit den sechs etab-

lierten Security Features eine passgenaue Antwort darauf und bietet Kunden so die gewünschte Sicherheit – die beste Voraussetzung für langjährige und

**„Viele der Teilnehmer wollen wissen, wie sie Originalteile von Fälschungen unterscheiden können“**

Yaser Eissa, Area Sales Manager Africa, Motorservice

vertrauensvolle Kundenbeziehungen.“ Sunderji bestätigt: „Wir sind äußerst dankbar für die tadellose Zusammenarbeit. Motorservice unterstützt unseren Anspruch an einen individuellen Kundenservice bis ins Detail. Mit den gemeinsamen Schulungen hilft uns die langjährige Partnerschaft ein weiteres Mal ganz konkret bei der Unternehmensentwicklung.“ Auch die Schulungs-Teilnehmer erkannten diesen Mehrwert der Geschäftsbeziehung mit Motorservice: 100 Jahre Erfahrung, Produkte in OE-Qualität zu wettbewerbsfähigen Preisen und der ausgefeilte Kundenservice sind überzeugende Argumente, um auf Kolbenschmidt Produkte von Motorservice umzusteigen.

Mombasa: Mit gemeinsamen Produktschulungen pflegen Wilex und Motorservice die guten Kundenbeziehungen vor Ort.



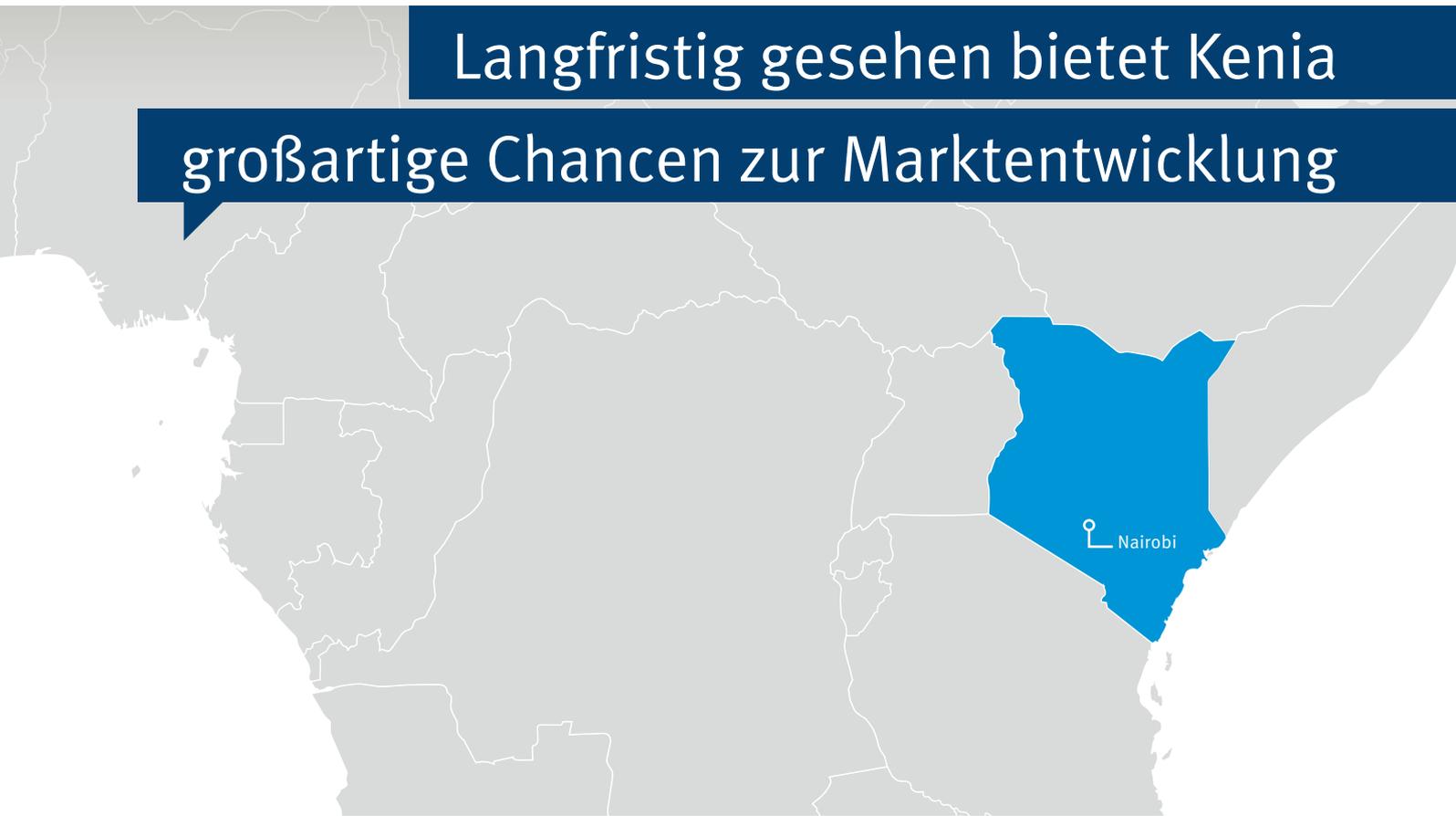
Nairobi: Transportunternehmer, Verkaufsshop-Betreiber und Mechaniker besuchen die Qualitäts-Schulung von Wilex und Motorservice.



## Optimistisch in die Zukunft

Abgesehen von den zahlreichen Wettbewerbern spürt die Wilex E.A. Limited aber auch immer wieder Seiten- wenn nicht Gegenwind aufgrund politischer und wirtschaftlicher Instabilität. Obwohl Kenia über eine vergleichsweise starke Produktivität und Kaufkraft verfügt, versichern beispielsweise bevorstehende Wahlen oder plötzliche Schließungen großer Banken die Kunden. Dabei kommt es zu teils starken Abwertungen der Währung und daraus resultierend zu geringeren Umsätzen – auch auf dem Ersatzteilmarkt. Sunderji und Wilken bleiben aber optimistisch: „Langfristig gesehen bietet Kenia großartige Chancen zur Marktentwicklung.“ Die Fahrtrichtung steht jedenfalls fest. Auch künftig sieht die Wilex E.A. Limited die größten Chancen beim professionellen Service und Know-how. Und wenn in den kommenden Jahren mehr und mehr europäische Marken mit neuen Technologien in den Markt eintreten, wollen und werden sie vorbereitet sein.

# Langfristig gesehen bietet Kenia großartige Chancen zur Marktentwicklung



## Kenia: Stärkste Volkswirtschaft in Ostafrika

Das ostafrikanische Land am Indischen Ozean präsentiert sich facettenreich als Großwildparadies in einer einzigartigen Naturlandschaft mit Trockensavannen, grünem Hochland, tropischem Regenwald, Vulkankegeln und weißen Palmenstränden. Mit einer Fläche von etwa 582.000 km<sup>2</sup> ist das Land etwas größer als Frankreich. Kulturelle Vielfalt und geheimnisvolle Riten traditioneller

Religionen zeugen von den rund 40 verschiedenen Ethnien, die die Bevölkerung von rund 47 Millionen Einwohnern bilden. Früher individuelles Ziel für Abenteuerer und Weltenbummler, ist Kenia heute ein beliebtes Reiseland für Touristen aus aller Welt. Kenias Wirtschaft fußt abgesehen davon auf dem Export von Kaffee- und Tee, auf dem Maschinen- und Fahrzeugbau sowie auf der Textil- und Blumenindustrie.

