

MÄRZ 3/2021

KFZwirtschaft

Fachmagazin für Werkstatt, Handel & Industrie

Preis: 8,- Euro

REIFEN GÖGDEL
Großhandel Service Logistik



Ihr zuverlässiger **Reifen & Räder-Lieferant** seit 1982

Online-Shop & Reifenbörse auf einer Plattform vereint!

- *Über 70.000 zufriedene Kunden!*
- *Ständig 1,5 Millionen Reifen & Felgen am Lager*



Reifen Göggel | Burladinger Str. 14 - 26 | DE-72501 Gammertingen | Tel.: 0049 (0) 75 74/9 31 30 | info@reifen-goeggel.de | www.goeggel.com

REIFEN-SPEZIAL
DIE CLEVEREN PNEUS DER ZUKUNFT **12**

CORONA-HILFEN
ALLES ÜBER UMSATZERSATZ UND CO. **22**

DIAGNOSEKRIMI
TOD AM LATERNENPARKPLATZ **30**

Michael Saitow sieht sich zwar nicht als Krisengewinner, sein Unternehmen hat aber zumindest nicht unter der Pandemie gelitten.



DURCH CORONA HAT

DIGITALER TURBO BOOST GEZÜNDET

Tyre24 hat 2020 eine Achterbahnfahrt der Gefühle mit Umsatzzuwächsen abgeschlossen. Corona war digitalen B2B-Plattformen insgesamt zuträglich, wobei jetzt vor allem der Aftermarket boomt.

Michael Saitow ist sich sicher: „Corona hat sich vom ungewollten Stresstest zum Beschleuniger der Digitalisierung in der Automotive-Branche entwickelt.“ Die Käufer hätten gemerkt, dass auf einer B2B-Plattform die Lieferstabilität im Gegensatz zu lokalen Großhändlern gegeben war. Verkäufer stellten fest, dass sie sich von den alten Strukturen lösen müssen. Nicht umsonst höre man öfters, dass die Pandemie wie ein Brennglas wirkt, das Defizite noch deutlicher aufzeigt und Veränderungsprozesse beschleunigt. Das letzte Jahr war auch für den CEO und Gründer der Saitow AG, welche die B2B-Plattform Tyre24 betreibt, wie eine Achterbahnfahrt: „Wir hatten vor Februar sehr ehrgeizige Pläne für 2020. Dann dachten wir –

wie viele andere auch – die Welt würde untergehen. Dann, um Ostern herum, erreichten die Verkäufe wieder das Niveau, das wir uns erhofft hatten. Es wäre falsch zu sagen, dass wir als Gewinner aus der Krise herausgehen, aber wir können sagen, dass wir nicht gelitten haben.“ Saitow verzeichnete 2020 im Reifen-geschäft ein Wachstum von fünf Prozent, bei Ersatzteilen sei man gar um 40 Prozent gewachsen. Der Bereich Kfz-Ersatzteile soll ausgebaut werden. „Der E-Commerce im Aftermarket wird rasant zunehmen“, prophezeit Saitow. Was Messen betrifft, so outet er sich als Analogfan: „Ich hoffe, dass Fachmessen bald wiederkommen. Sie sind wichtig für die Pflege von Beziehungen. Ich bin kein Fan digitaler Messen.“ (hjb)