

GUMMI BEREIFUNG



Genfer Autosalon

Automobiler Glanz S. 39



Hankook

Technotrac eröffnet S. 66



Offroad

Allrad-Boom S. 84



Reifen 1+

Gemeinsam leistungsfähiger S. 98

50 JAHRE UNIROYAL

Wir feiern.
Sie profitieren.
Ihre Kunden gewinnen.

Verlosung von
9 x 1.000 €
Reise Gutscheinen
unter allen Teilnehmern.

Aktionszeitraum
ab 15.03.2017 auf
www.uniroyal.de

DER REGENREIFEN UNIROYAL

Zufrieden oder Geld zurück!

Überzeugend – für Ihre Kunden.
Aktionszeitraum: 01.01. – 31.12.2017
www.uniroyal-garantie.de



Uniroyal®. Eine Marke von Continental.

* Unter Exklusivlizenz in Europa

IT-Spezial
Digitale Neuheiten ab Seite 52

MICHAEL SAITOW ZUR ERWEITERUNG DES
VERSCHLEISSTEILE-ANGEBOTES AUF TYRE24

„Wir machen weder Preise noch Märkte kaputt“

Michael Saitow spricht im Interview mit AutoRäderReifen-Gummibereifung über den Ausbau des Marktplatzes für Verschleißteile, die Chancen für Händler und Kritik von Marktteilnehmern.

Der Verschleißteile-Marktplatz auf Tyre24 gewinnt an Bedeutung. Erläutern Sie bitte die Möglichkeiten und worin der Mehrwert für Werkstätten besteht.

Die Hauptargumente für den Verschleißteile-Marktplatz sind die Faktoren Preis und Verfügbarkeit. Werkstätten können auf Tyre24 auf einen Online-Waren-Bestand in Höhe von fünf Millionen Verschleißteile-Artikeln, 250.000 Reifen- und über vier Millionen Alufelgen-Artikeln bei über 2.000 nationalen und internationalen Lieferanten zurückgreifen. Durch das hohe Warenangebot sind nicht nur Verschleißteile für Volumenmodelle, sondern auch eine große Bandbreite an Verschleißteilen für Exoten und Oldtimer jederzeit verfügbar. Unser Ziel ist es, Werkstätten für jedes Fahrzeug auf dem Markt jedes Ersatzteil anbieten zu können. Deshalb ergänzen wir das Sortiment auch permanent um weitere Lieferanten, die auch Fahrzeugteile für Auto-Exoten wie TVR, Porsche Boxster, Audi V8 Bj. 1972 und andere anbieten können. Das Problem schwer erhältlicher Ersatzteile kennen aber auch Werkstätten für japanische Fahrzeuge. Hier leisten wir gern Abhilfe, ebenso bei Werkstätten, die sich mit älteren Baujahren der Marke Mercedes Benz beschäftigen.

Wie bereits bei den Reifen und Felgen bekannt, fungiert Tyre24 auch bei den Verschleißteilen als Marktplatz, auf dem das Warenangebot der einzelnen Verschleißteile-Lieferanten angeboten wird. Die Werkstätten haben dadurch den Vorteil, dass sie bereits ab einer Bestellmenge von einem Euro in den Genuss von Großhandelskonditionen kommen. Für die Werkstätten bedeutet das, dass es weder Umsatzvereinbarungen noch unterschiedliche Preisgruppen für unterschiedliche Kundengruppen gibt. Auf unserem Verschleißteile-Marktplatz sind somit Ersparnisse von bis zu 50 Prozent auf den bestehenden Einkaufspreis bei einem identischen Produkt möglich. Zudem lassen sich durch die Funktion „Warenkorboptimierung“ Frachtkosten



Michael Saitow treibt die Digitalisierung in der Verschleißteile-Branche voran.

sparen. Unsere Plattform ist in der Lage, den gesamten Einkauf unter Einbeziehung der Frachtkosten zu optimieren. Ab 100 Euro Bestellwert entfallen die Frachtkosten komplett.

Gibt es ein Teile-Segment, das von den Nutzern besonders stark gehandelt beziehungsweise eingekauft wird?

Generell wird über unseren Verschleißteile-Marktplatz die gesamte Bandbreite an Verschleißteilen eingekauft. Aufgrund der frachtfreien Lieferung ab 100 Euro Bestellwert ist besonders bei hochpreisigen Artikeln

die Nachfrage sehr hoch. Sehr stark eingekauft werden zudem schwer zu beschaffende Verschleißteile für Exoten, die über andere Einkaufsquellen oftmals schwierig zu beziehen sind.

Sie werben mit Ersparnissen von bis zu 50 Prozent und wirken damit an der Verstärkung des Kampfes im Markt der Pkw-Ersatzteile mit. Was entgegenen Sie Markt-Teilnehmern, die Ihnen dies zum Vorwurf machen?

Grundsätzlich wird man als innovatives Un-

ternehmen mit einer Vorreiterrolle immer mit Vorwürfen konfrontiert. So gab es damals ganz heftige Vorwürfe aus der Reifenbranche, als wir mit Tyre24 starteten. Diese Vorwürfe gibt es jetzt sicherlich auch aus der Verschleißteile-Branche. Aber wir machen weder Preise noch Märkte kaputt. Es sollte jedem klar und bewusst sein, dass die Digitalisierung auch vor der Verschleißteile-Branche nicht Halt macht. Der Leitsatz „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit“, den Friedrich Schiller bereits im 18. Jahrhundert prägte, passt in der heutigen Zeit besser denn je. Gerade die, die nicht mit der Zeit gehen, merken dies erst, wenn es zu spät ist. Und zwar, wenn die Uhr bereits abgelaufen ist – und dann geht das große Gejammer los.

Mit unserem Verschleißteile-Marktplatz gehen wir mit der Zeit und sind ihr dadurch ein Stück voraus. In unseren Services und Dienstleistungen für unsere Partner und Kunden achten wir darauf Lösungen einzusetzen, die das Heute überdauern und im Morgen noch immer auf der Höhe der Zeit sind. Wie bei Reifen, Felgen und Werkstattzubehör bieten wir bei Tyre24 auch für Verschleißteile einen Marktplatz an, auf dem das Warenangebot der einzelnen Verschleißteile-Lieferanten angeboten wird. Wir sorgen somit nur für Transparenz, die Preise machen die Lieferanten selber. Wie bei anderen Marktplätzen auch, regelt sich der Preis dann aufgrund von Angebot und Nachfrage, sodass marktgerechte Preise entstehen.

Das sorgt dafür, dass bei Verschleißteilen teilweise diese hohe Ersparnis möglich ist. Und es ist folglich nur legitim, dass wir diese Vorteile für Werkstätten auch regelmäßig kommunizieren.

Wie stellen Sie sicher, dass der Service bei Fragen oder Problemen auf einem konstant hohen Niveau verbleibt?

Tyre24 besteht mittlerweile 15 Jahre, wir wären sicherlich nie so weit gekommen, wenn Qualität und Service nicht passen würden. Perfekter Kundenservice ist bei uns nicht nur eine Floskel, sondern wird auch gelebt. Deshalb sind wir schon seit 2010 erfolgreich nach DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziert. Wir haben ein sehr großes Service-Team mit Experten, die sicherstellen, dass Werkstätten auch bei Fragen oder Problemen rund um den Verschleißteile-Marktplatz jederzeit schnell und kompetent geholfen wird. Wir bieten unseren Kunden hierbei gleich drei Möglichkeiten an, mit uns in Kontakt zu treten. Zur Auswahl stehen eine kostenlose Servicenummer, eine Kontaktaufnahme per Mail oder eine Rückruffunktion, bei welcher der Kunde den Zeit-

Sicherheit soll den Werkstätten die Prüfung der Lieferanten liefern. Welche Kriterien müssen Lieferanten erfüllen?

Um die Qualität der Lieferanten zu sichern, wird jeder Lieferant vor Aufnahme durch einen Besuch eines Außendienstmitarbeiters überprüft. Da wir bei unserem Verschleißteile-Marktplatz mit dem weltweit etablierten Datenstamm von Tecdoc arbeiten, werden nur Verschleißteile aufgenommen, die in diesem Datenstamm gelistet sind. So können wir jederzeit eine schnelle und zuverlässige Teile-Identifikation gewährleisten. Zudem verfügen fast alle Lieferanten über ein eigenes Lager und lokalen Handel. Für zusätzliche Sicherheit und Qualität für die Werkstätten sorgt bei fehlerhaften Artikeln eine problemlose Garantieabwicklung über Paketversand.

Wir berichteten im Dezember über das „Sterben des Teilegroßhandels“ und darüber, dass der „Trumpf“ des persönlichen Umgangs im stationären Handel nach und nach seine Wirkung verliert. Besonders kleine Teilehändler können sich gegen aktuelle Marktentwicklungen kaum noch zur Wehr setzen. Bietet der Verschleißteile-Marktplatz auf Tyre24 für solche Akteure auch Chancen?

Bei den derzeitigen Entwicklungen im Markt, werden sich allgemein die Teilehändler durchsetzen, die sich den Marktgegebenheiten am schnellsten anpassen – egal ob großer oder kleiner Händler. Gerade kleine Teilehändler, die meistens nur lokal ihre Waren anbieten, haben durch den Verschleißteile-Marktplatz die Möglichkeit sich weiterzuentwickeln und überregional, bald sogar europaweit, Verschleißteile zu verkaufen. Zudem können sie sich auf bestimmte Teilesegmente spezialisieren. Und ganz wichtig: Bei den Verschleißteilen zählt oft das Gesamtpaket aus Preis und Service, das den Bestellausschlag gibt. Besonders bei sicherheitsrelevanten Verschleißteilen nutzen Werkstätten häufig die Favoritenfunktion und bestellen nur bei Lieferanten, mit denen sie schon gute Erfahrungen gemacht haben und sich durch Service hervorhoben. Daher bietet der Verschleißteile-Marktplatz auch Chancen für kleine Teilehändler. Aber Fortschritt bedeutet Veränderung, man muss sich anpassen und nicht auf alten Strukturen beharren, um die Chancen zu nutzen. (kle)