

TEILE

Das Fachmagazin für die
österreichische Ersatzteilbranche

& WIRTSCHAFT

Mai 2019

Eine Beilage von
AUTO & Wirtschaft

www.autoundwirtschaft.at



FAHRZEUGDATEN

Karten neu
gemischt



Ersatzteihandel

Fressen die Großen
die Kleinen?

Interview

VFT-Obmann Walter Birner
zur Zukunft der Branche



KLEIN

AUTOTEILE

Das schnellste Team mit den besten Produkten!



BOSCH
Technik fürs Leben

Profitieren Sie von der
perfekten Symbiose aus
Produkt, Service und Logistik.

Die Spezialisten von Bosch und
Klein-Autoteile versorgen Sie am
schnellsten mit Top-Produkten.

Jetzt! mehr erfahren:
www.klein-autoteile.at
bosch-automotive-aftermarket.com



099 100
059 100 533
office@klein-autoteile.at
www.klein-autoteile.at

die Welt
ist
Klein



Foto: Adobe Stock

Der logische nächste Schritt

Die Saitow AG plant, ihre Online-Plattform Tyre24 zum Vollsortimenter im Teilehandel auszubauen.

Von Mag. Bernhard Katzinger



„Mehr als 40 Prozent unserer Kunden kaufen neben Reifen und Felgen auch Teile bei uns.“

Christian Koeper, COO Saitow AG

Der Internethandel mit Reifen und Felgen ist mittlerweile gut etabliert, sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich. Nur logisch, eine gut funktionierende bestehende Plattform Schritt für Schritt um Zubehör und Ersatzteile zu erweitern?

Von eBay in die Reifenbranche

Christian Koeper sagt ganz klar: ja. Er ist der neue COO bei Saitow AG, Betreiber von Tyre24. „Die Erweiterung des Portfolios um Kfz-Ersatzteile und -Zubehör war

ein logischer nächster Schritt. Seit 2017 ist unser Sortiment in diesen Bereichen auf mehr als 10 Millionen Artikel angewachsen. Mehr als 40 Prozent unserer Kunden kaufen neben Reifen und Felgen auch Teile und Zubehör – was unseren Handelsumsatz in diesem Bereich im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt hat“, sagt Koeper, der schon vor 15 Jahren bei eBay den Trend zum Handel mit Kfz-Teilen im Web

nicht nur beobachtet, sondern als Leiter des Bereichs „Fahrzeugteile und Zubehör“ mitgestaltet hat. Neben der Konsolidierung und Internationalisierung der Teilebranche sieht er das Aufkommen von E-Commerce als weiteren großen Trend der letzten Jahre.

Auf diesem Spielfeld sind Plattformen wie Tyre24 gegenüber Online-Shops von Herstellern oder Großhändlern im Vorteil: „Aus meiner Erfahrung bietet eine Plattform, die das Angebot unterschiedlicher Anbieter kombiniert, ihren Kunden einen höheren Nutzwert als ein einzelner Anbieter. Eine Plattform führt durch die Anzahl ihrer Anbieter eine deutlich größere Sortimentsbreite und -tiefe“, so Koeper. Gleichzeitig betont er, dass jeder Anbieter auf Tyre24 qualitativen und quantitativen Kriterien genügen müsse, sodass für die Käufer Service, Preis und Verfügbarkeit passen. Gerade die Servicequalität – also Lieferzeit, Verfügbarkeit, gute Kundenbewertungen etc. – sei oft ein gewichtigeres Entscheidungskriterium als der Preis.

Den drohenden Wettbewerb mit E-Commerce-Riesen wie Amazon sieht Koeper „sportlich“. Diese Riesen hätten ihre Expertise in erster Linie im Endkundengeschäft (B2C), während er für Tyre24 „eine breite, treue Kundenbasis aus dem relevanten Markt und einen klaren Fokus auf das Thema Automotive Aftermarket“ ins Treffen führt. „Grundsätzlich glaube ich, dass sich unser Geschäft auf einigen großen internationalen Portalen abspielen wird – und wir werden alles dafür tun, zu diesen zu gehören.“ •