

# kfz-betrieb

## AKTUELL

### Mangelhafte Reifen

Der ADAC hat 37 Winterreifen untersucht, davon waren vier mangelhaft. Die schlechten Noten erhielten Produkte unbekannter Hersteller.

## IM GESPRÄCH

### „Mehr Montagezeit gibt es nicht“



Günther Ziegler von Audi und Andreas Conrad von Renault erklären, wie sich ihre Unternehmen auf die RDKS-Pflicht vorbereiten.

## FREIER MARKT

### Reifenbörsen

Der Markt der B2B-Reifenbörsen ist unübersichtlich geworden. Eine große Marktöffnung aller wichtigen Player.

## SONDERTEIL

### Die AGB bei der Autovermietung



Der Sonderteil Autorecht aktuell beschäftigt sich mit der Rechtsprechung zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen bei Mietfahrzeugen.

## Spezial Räder & Reifen



## Kleiner Sensor, große Wirkung

Die serienmäßige Reifendruckkontrolle wird den Reifenservice verändern.

**Reifenbörsen**

# Zugriff auf Millionen Pneus

Reifenbörsen können die Versorgung der Kfz-Betriebe verbessern – eine Marktübersicht

Mit der Modellvielfalt auf dem Automarkt wächst auch die Anzahl der benötigten Reifendimensionen und -ausführungen. Ließ sich das Reifengeschäft im Autohaus früher mit einer Handvoll Größen ganz gut abdecken, so macht die Flut an Vans, SUVs, herstellerspezifischen Reifen und Runflats heute neue Versorgungskanäle nötig. Die traditionelle Belieferung durch den Autohersteller und den regionalen Großhandel stößt dann an ihre Grenzen.

Diese Versorgungslücke können B2B-Reifenportale im Internet schließen. Sie bündeln die Angebote vieler Großhändler und machen sie transparent. Der Nutzer

muss sich nicht durch die Shops der unterschiedlichen Anbieter klicken, um Produkte und Preise zu vergleichen, sondern ihm reicht im Idealfall eine Börse, um sich zu versorgen. Trotz der Unterschiede im Detail funktionieren alle Portale nach dem gleichen Prinzip: Über elektronische Schnittstellen erfassen sie die Bestände der angeschlossenen Großhändler und ordnen diese nach dem Preis. Den Nutzer muss nicht mehr interessieren, wer ihm die Reifen tatsächlich liefert. Manche Börsen gehen sogar so weit, dass sie die Großhändler, von denen die Ware stammt, anonymisieren und dem Kunden gegenüber als Rechnungssteller auftreten (Zentralfakturierung). Das bietet den Vorteil, dass der Nutzer nur noch einen Ansprechpartner hat und seine Bestellungen jederzeit überschauen kann.

Übrigens: Weil die Welt der Reifenbörsen, die einst für Transparenz auf dem Markt sorgen wollten, längst selbst wieder unübersichtlich geworden ist, versucht

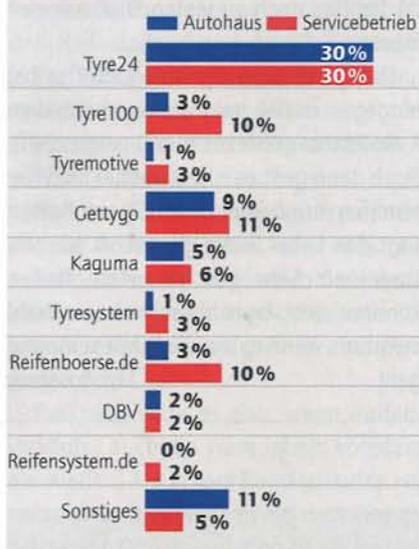
sich nun der Anbieter [www.reifenfilter.de](http://www.reifenfilter.de) daran, ihre Angebote auf seiner Internetseite zu bündeln. Es wird spannend zu beobachten, ob er damit Erfolg hat.

**News aus der Branche**

Zum Start in die Umrüstzeit gibt es bei [Tyremotive.de](http://Tyremotive.de) eine Reihe an Neuerungen. Neben einem überarbeiteten Webshop, der einfacher und effizienter zu bedienen ist, können Kunden auf einen vollkommen neu entwickelten Alu- und Stahlradkonfigurator zurückgreifen. Mit einer großen Auswahl an Designs und Millionen Kombinationsmöglichkeiten will das Unternehmen eine neue Bestmarke in der Branche setzen. Ebenfalls erwartet Tyremotive-Kunden eine neue Einlagerungsverwaltung. Mittels Komfort-Übersicht können Nutzer die Einlagerungsbestände und den Umrüststand einsehen.

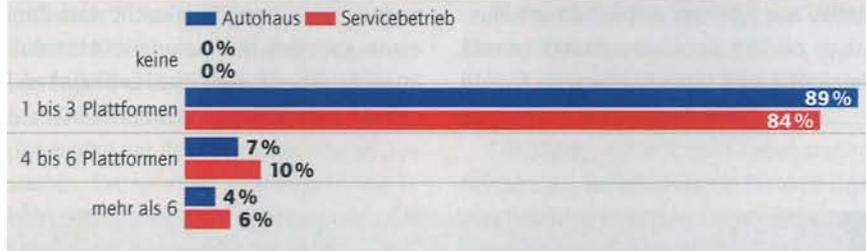
Mit einem Gewinnspiel startet [Kaguma.de](http://Kaguma.de) in die Wintersaison. In Zusammenarbeit mit Haweka verlost das Unterneh-

**Bekannte B2B-Internetplattformen**



Quelle: BIX-Auswertung

**Anzahl der genutzten Plattformen**



Quelle: BIX-Auswertung

**Wo kaufen Sie Reifen ein?**



Quelle: BIX-Auswertung

**Wichtige Punkte für die Wahl einer Reifenplattform**



Quelle: BIX-Auswertung

men eine Reifenwaschmaschine. Teilnehmer müssen sich lediglich auf [www.kaguma.de](http://www.kaguma.de) anmelden und fünf Fragen beantworten. Mit ein wenig Glück können sie so noch vor der Wintersaison eine Radwaschmaschine Haweka 360 HP gewinnen. Mit der Aktion will die Reifenbörse auf ihr neues Einlagerungstool hinweisen. Mit wenigen Mausklicks können Anwen-

der damit die eingelagerten Kundenräder professionell verwalten. Das Tool bietet die Möglichkeit, die Kunden via Serienbrief auf den Zustand der Reifen hinzuweisen und Verkaufsangebote zu machen.

Mit seinem Tuningmodul ist **Tyre24.de** in ein neues Geschäftsfeld eingestiegen. Als kostenloser Zusatzservice bietet das Modul den über 17.000 angeschlossenen

Händlern in Deutschland ein speziell auf ihre Bedürfnisse abgestimmtes Angebot an Tuning-Produkten und sportlichem Auto-Zubehör. Schwerpunkte bilden die Bereiche Aerodynamik, Beleuchtung, Interieur, Fahrwerkstechnik, Auspuffanlagen und Motorentechnik. Um die Suche nach Teilen so einfach wie möglich zu gestalten, kann der Händler zuerst das passende

Marktübersicht Reifenbörsen				
	Gettygo.de	Kaguma.de	Reifenboerse.de	Reifensystem.de
Wie hoch sind die Nutzungs- und Frachtkosten?	Keine Monatsgebühr, keine Frachtkosten, keine Mindestbestellmengen	Keine Monatsgebühr; frachtfrei ab zwei Stück; für Einzelstücke vier Euro Frachtkosten	Keine Nutzungsgebühren; Versand frachtfrei ab zwei Stück; Einzelstücke kostenpflichtig je nach Größe	Monatsgebühr 15 Euro, Jahresgebühr 144 Euro; Rückerstattung bei über 25 Bestellungen pro Monat; Frachtkosten abhängig vom Großhändler
Bieten Sie eine Zentralfakturierung an?*	Ja, Sammelrechnung für alle Lieferungen im jeweiligen Abrechnungszeitraum	Ja	Nein, weil dadurch die Verwaltungskosten steigen würden	Nein, geplant für 2013
Sind Sie telefonisch erreichbar und setzen Sie Außendienstler ein?	Telefonisch von 8 bis 18 Uhr erreichbar, keine kostenpflichtigen Sondernummern, kostenloser Rückruf Außendienst im Einsatz	Telefonisch von 8 bis 18 Uhr unter normaler Festnetznummer erreichbar; kostenloser Rückruf Außendienst im Einsatz	Fragen zur Lieferung klären Kunde und Lieferant miteinander; bei Anfragen an <a href="http://Reifenboerse.de">Reifenboerse.de</a> Rückruf möglich kein Außendienst	Telefonisch erreichbar von 8 bis 17 Uhr kein Außendienst
Welche Reifendaten können Kunden auf Ihrem Portal abrufen?	COC-Daten, Labelwerte, DOT-Kennzeichnung (bei Reifen, die älter als zwei Jahre sind), Profilbilder in hoher Auflösung	COC-Daten, Labeldaten, DOT-Nummern und Profilbilder sind verfügbar	Labeldaten und DOT-Nummern sowie Profilbilder vorhanden; keine COC-Daten	COC-Daten, Labeldaten, DOT-Nummern, Profilbilder und weitere Infos, bspw. herstelleroptimierte Reifen (NO, AO, MO)
Lässt sich Ihre Internetseite auch zur Kundenberatung einsetzen?	Beratungsansicht mit Endverbraucherpreisen und Logo des Betriebs einschaltbar; Angebote im Design des Betriebs inklusive Labeldaten herstellbar; Kunde kann unterschiedliche Kalkulationen je nach Warengruppe, Marke, Zollgröße usw. hinterlegen	Internetseite lässt sich auf Ansicht „Verkaufsraum“ umschalten; mit dem Angebots-Tool kann der Händler Angebote inklusive seinem Logo, Adresse, Öffnungszeiten, Gültigkeit und eigenen Aufschlägen speichern und ausdrucken Außerdem gibt es ein Einlagerungstool	In der Funktion „Beratung“ werden ausschließlich Verkaufspreise angezeigt und jedweder Hinweis auf <a href="http://Reifenboerse.de">Reifenboerse.de</a> entfernt; eigene Angebote mit Logo und unterschiedlichen Aufschlägen sind möglich; der vorgeschaltete Ertragsrechner zeigt dem Verkäufer während der Angebotserstellung den zu erwartenden Ertrag am Reifen sowie am gesamten Auftrag	Kundenansicht mit Endverbraucherpreisen basierend auf der BRV-Kalkulation Angebote lassen sich individuell gestalten und kalkulieren und enthalten auf Wunsch Testergebnisse der Reifen
Bieten sie auch Aluminiumfelgen oder Komplettäder an?	Alufelgen und Komplettäder über Konfigurator wählbar; Gutachten als Originalgutachten sowie als Kurzgutachten inklusive Reifenauflagen für jeweiliges Fahrzeug verfügbar	In Vorbereitung	Aluräder sind inklusive Fahrzeugzuordnung und den zugehörigen Anbausätzen und Gutachten bestellbar; Komplettäder sind in Vorbereitung; Räderkonfigurator mit vielen Funktionen wie Verfügbarkeitsprüfung und Einkaufspreis	Felgen und Komplettäder sind lieferbar; Konfigurator wird derzeit erstellt
Welche weiteren Produkte vertreiben Sie über Ihr Portal?	keine	Reifenversicherungen	keine	Öl, Schmierstoffe, Schneeketten, Schraubenmuttern
Können auch Einzelhändler Reifen bei Ihnen anbieten?	Einzelhändler und Kunden können eigene Ware auf dem Gettygo-Marktplatz anbieten	Nein	Jeder Nutzer kann auch anbieten – entweder manuell im Portal oder per Anbindung an seine Warenwirtschaft	Auch Einzelhändler können Reifen anbieten; Versandtool zum Versand der Reifen ist vorhanden
Wie stellen Sie die Verfügbarkeit Ihrer Angebote sicher?	Permanente Bestandsupdates durch elektronischen Datenaustausch; bei Lieferanten mit erhöhter Stornozahl werden die erforderlichen Mindestbestände für die Aufnahme in den Shop erhöht	Durch automatisierte Bestellprozesse und regelmäßige Bestands-Uploads unserer Großhandelspartner	Die tatsächliche Verfügbarkeit wird live geprüft und bei Lieferbarkeit die Bestellung auch umgehend durchgeführt	Große Anzahl von Anbietern aus Groß- und Einzelhandel
Statement des Betreibers	„Unser großer Vorteil ist die Zentralfakturierung: eine Sammelrechnung, eine Kundennummer, ein Ansprechpartner, nur ein Bankeinzug – das bedeutet Service aus einer Hand. Außerdem verlangen wir keine Nutzungsgebühren und versenden frachtfrei ab einem Stück.“	„Kaguma hat sich am Markt als Reifen- und Service-Plattform positioniert. Der Service wird durch ein kompetentes Team im Innen- und Außendienst gelebt. Außerdem ist Kaguma die erste Plattform, die eine 24-Stunden-Lieferung ohne Express-Aufschlag anbietet.“	„Wir kommen aus dem Reifenhandel – diese jahrzehntelange Erfahrung ermöglicht uns, alles aus der Perspektive der Käufer zu sehen und anzugehen. Als einzige Plattform prüfen wir zudem live die tatsächliche Verfügbarkeit der Reifen bei den Lieferanten. Alle anderen Techniken sind vergangenheitsbezogen und können nicht verhindern, dass Ware verkauft wird, die zum Bestellzeitpunkt nicht mehr existiert.“	„Unser Service kommt hervorragend bei den Kunden an. Der Reifensystemzugang kann beliebig oft am Standort geöffnet werden (keine Extragebühr). Viele Filterfunktionen helfen bei der Reifensuche.“



Auto konfigurieren und sich anschließend anzeigen lassen, welche Zubehörteile für die einzelnen Bereiche des Autos zur Verfügung stehen. Insgesamt bietet Tyre24 rund 50.000 Teilepositionen an. Als nächstes Projekt hat sich das Unternehmen vorgenommen, auf seiner Plattform auch Ersatzteile anzubieten.

Das Reifenportal **Tyresystem.de** ist umgezogen. Am bisherigen Standort im

schwäbischen St. Johann-Würtingen bleiben Vertrieb, Buchhaltung und Lager, während Software-Entwicklung, Marketing, Außendienst und Administration nach Ulm verlegt wurden.

Zum Start der Kennzeichnungspflicht hat **Reifenboerse.de** die Labeldaten auf praktische Weise in die Artikelansicht integriert. Nicht nur sind die Werte bei jedem Arbeitsschritt sichtbar – es gibt auch

einen Labelgenerator, mit dem Nutzer ein auf den eigenen Betrieb abgestimmtes Reifenlabel erstellen und ausdrucken können. Das Firmenlogo wird hervorgehoben, sämtliche Pflichtangaben zum Reifen werden automatisch hinzugefügt. Das „Händlerlabel“ lässt sich nun im Verkaufsraum des Händlers ausstellen oder der Rechnung beifügen.

Jan Rosenow

**Marktübersicht Reifenbörsen**

	<b>Tyre24.de</b>	<b>Tyre100.de</b>	<b>Tyremotive.de</b>	<b>Tyresystem.de</b>
Wie hoch sind die Nutzungs- und Frachtkosten?	22 Euro Monatsgebühr; frachtfreie Lieferung ab zwei Stück; Einzelstücke 5,50 Euro	Keine Grundgebühr; ab zwei Stück frachtfrei; Einzelstück 5,50 Euro	Keine Monatsgebühr; ab zwei Stück frachtfrei; Einzelstücke fünf Euro Versandkosten	keine monatliche Grundgebühr; Versand ab zwei Reifen frachtfrei; Einzelstücke fünf Euro
Bieten Sie eine Zentralfakturierung an?*	Nein	Nein	Ja	ja, Tyresystem ist zentraler Ansprechpartner und Rechnungssteller
Sind Sie telefonisch erreichbar und setzen Sie Außendienstler ein?	Telefonisch erreichbar von 8 bis 17:15 Uhr Zehn Mitarbeiter im Außendienst	Telefonisch von 9 bis 17 Uhr erreichbar Außendienst vorhanden	Telefonisch von 7 bis 18 Uhr erreichbar, in der Saison auch Samstags von 8 bis 14 Uhr Kein Außendienst	telefonisch von 8 bis 12 und von 13 bis 18 Uhr erreichbar Kein Außendienst
Welche Reifendaten können Kunden auf Ihrem Portal abrufen?	COC-Daten, Labeldaten, DOT-Nummern und Profilbilder sowie Testberichte sind einsehbar	Labeldaten, DOT-Nummern und Profilbilder einsehbar	COC-Daten, Labelwerte und Profilbilder sind einsehbar; keine Labeldaten, weil keine Reifen über zwei Jahre angeboten werden	Labeldaten, Reifenbilder, DOT-Nummern bei alten Reifen, Ergebnisse von Reifentests, Produktbeschreibungen; alte oder demontierte Reifen können ausgeblendet werden
Lässt sich Ihre Internetseite auch zur Kundenberatung einsetzen?	Beratungsansicht ist vorhanden; ebenso unterschiedliche Shop-Systeme für Einzelhändler, die auf den Tyre24-Bestand zugreifen; Angebote können mit individuellen Daten und Aufschlägen erstellt und versendet werden; die Laufzeit des Angebots kann gewählt werden	Portal lässt sich in Beratungsmodus umschalten; individualisierte Angebote lassen sich ausdrucken	Beratungsmodus ist vorhanden; Angebote lassen sich mit eigenem Logo und differenzierten Aufschlägen gestalten; Lagermodul und Werkstattplaner sind ebenfalls vorhanden	Keine separate Beratungsansicht, dafür aber mehrere Preisspalten, die auf Wunsch angezeigt bzw. ausgeblendet werden können – so wird der Workflow nicht unterbrochen; das Portal ist im angemeldeten Zustand in neutraler Optik gehalten; Angebote flexibel in Optik und Kalkulation sowie nachträglich anpassbar
Bieten sie auch Aluminiumfelgen oder Komplettäder an?	Aluminiumfelgen und Stahl-Komplettäder können manuell über Radanbindung, Durchmesser, Hersteller und Radtyp oder über den Suchassistenten gefunden werden; hochauflösende Felgenbilder, 3D-Animationen und Fahrzeugbilder sind vorhanden; die EK-Preise können ausgeblendet werden	Komplettäder und Felgen sind im Angebot; Felgenkonfigurator noch nicht vorhanden	Aluminiumfelgen und Komplettäder sind lieferbar; Felgenkonfigurator mit Gutachten, Anbausätzen ist vorhanden	Nein, nur Stahlfelgen
Welche weiteren Produkte vertreiben Sie über Ihr Portal?	Ziel ist es, Vollsortimenter zu werden; Verschleißteilemodul mit Anschluss an Tecdoc in Vorbereitung; Zubehör, Verbrauchsmaterialien, Dienstleistungen und Tuningteile sind ebenfalls erhältlich	Zubehör, Öle, Teile	Öl, Batterien, Serviceteile	keine
Können auch Einzelhändler Reifen bei Ihnen anbieten?	Ist geplant	Einzelhändler können in begrenzter Zahl Artikel anbieten	Nein	Verkaufsmodul für Einzelhändler wird demnächst freigeschaltet
Wie stellen Sie die Verfügbarkeit Ihrer Angebote sicher?	Unternehmenseigene SOAP-Schnittstelle überträgt die Bestände ad hoc ab einer bestimmten Stückzahl; Außendienst betreut den Großhandel	Schneller Datenaustausch mit den Lieferanten; alle zwei Minuten werden die Bestands- und Preisdaten von den Lieferanten und Großhändlern aktualisiert	Die Daten der Lieferanten werden alle 30 Minuten abgeglichen; keine Anzeige von Minderungen; hohe Datenqualität durch überschaubare Anzahl von Lieferanten	Enge Vernetzung mit über 80 Großhändlern; keine standardisierte Schnittstelle, sondern Datenaustausch mit jedem System der Lieferanten möglich
Statement des Betreibers	„Wir bieten unseren Kunden eine Plattform, die sich kontinuierlich an ihren Bedürfnissen und Wünschen orientiert und durch ein Höchstmaß an Servicequalität für nachhaltige Zufriedenheit sorgt. Wir gehen fest davon aus, dass wir unseren Kunden die größte Übersicht und beste Datenqualität liefern.“	„Durch unsere eigene Softwareentwicklung sind wir in der Lage, extrem schnell auf Marktveränderungen zu reagieren. Zudem bieten wir eines der größten Produktportfolios und einen extrem schnellen Datenaustausch. Und wir sind absolut kostenlos.“	„Wir sind die Problemlöser für alle Fälle – für die Einzelhändler ebenso wie für große Autohersteller. Seit 2011 beliefern wir etwa die Daimler AG. Bei uns gibt es nur aktuelle Ware, keine Demontagen und keine Minderungen. So liegt unsere Stornoquote nahe Null.“	„Tyresystem zeichnet sich durch eine gute Bedienbarkeit und eine einfach verständliche, intuitive Suche aus. Die Suchergebnisse werden durch unsere dynamische Gruppierung verständlich und übersichtlich aufbereitet. Unser Ziel ist es, unseren Kunden einen möglichst stressfreien Arbeitsalltag zu bieten, indem wir seine Konzentration eben nicht auf die Bedienung unseres Systems lenken.“