asp AUTOHAUS SPEZIAL

Winter 2018/2019

autoservicepraxis.de | autohaus.de

Räder & Reifen

10 **Winterreifen-Neuheiten**
Wachstumssegment Ganzjahresreifen

19 **Verschleißteile**
Best Practice: Online bestellen und sparen

28 **Smart Repair**
Nicht jeder Reifen kann und darf repariert werden

TYRE 24
ALZURA.COM

Über 8 Millionen Kfz-Teile preiswert und schnell bestellen.

Jetzt kostenlos registrieren: **tyre24.alzura.com**

Immer das passende Teil

Über die Internetplattform Tyre24 bekommt der Reifenfachbetrieb AKS Reifendienst nicht nur alles rund um das Rad, sondern auch Verschleißteile für die üblichen Wartungsarbeiten an Fahrzeugen.

Für Abdullah Kilinc war es ein klarer Fall, denn die Rechnung könnte einfacher nicht sein: „Wenn ich meine Verschleißteile über die Plattform bestelle, spare ich pro Monat mindestens 150 Euro", rechnet der Inhaber des AKS Reifendienstes im Münchner Osten vor. „Ich habe mal verglichen und festgestellt, dass ich einige Teile um 30 Prozent billiger bekomme, außerdem bezahle ich mit dem Premium-Account keine Versandgebühren auch bei geringen Bestellmengen", sagt der Geschäftsführer, der sich vor gut drei Jahren mit einem eigenen Reifendienst selbstständig gemacht hat.

Seit zwei Monaten hat Kilinc einen Premium-Account bei der Reifenplattform Tyre24, die ihr neues Preismodell bereits im März vorgestellt hat. Seitdem gibt es den Basic-Zugang als Einzellizenz für 22 Euro im Monat und den Premium-Account für 59 Euro monatlich. Dafür erhält der Händler zusätzlich zu den Leistungen des Basic-Accounts eine Multi-User-Lizenz und weitere Vorteile wie Käuferschutz und den priorisierten Versand. Besonders attraktiv für kleinere Betriebe ist der Wegfall von Versandkosten bei Mindermengen. Torsten Kühne, bei Tyre24 für Öffentlichkeitsarbeit zuständig: „Gerade für Werkstätten, die viele Verschleißteile in Mindermengen bestellen, lohnt sich der Premium-Account. Nach sechs Mindermengenbestellungen hat der Kunde die Kosten bereits raus." Im Basic-Account fallen dagegen bei Bestellungen unter 60 Euro Warenwert 6,90 Euro Versandkosten an.

KURZFASSUNG

Das Angebot der B2B-Reifen-Plattformen geht mittlerweile weit über Pneus und deren Zubehör hinaus – viele Online-Shops bieten auch Verschleißteile an. Wir haben uns die Praxis bei einem Münchner Reifenfachbetrieb angesehen.

Das Angebot passt auch ziemlich perfekt zum Bedarf des Reifenfachmanns Kilinc. Seine Bestellungen verteilen sich etwa hälftig auf Reifen und Verschleißteile, allen voran Bremsbeläge, Bremsscheiben, Filter oder auch Montagepaste. Neben dem reinen Reifenservice bietet der kleine Münchner Fachbetrieb auch War-

Fotos: Bernd Weber

Abdullah Kilinc (rechts) zusammen mit seinem Sohn in der Werkstatt.

Die bestellte Ware kommt per Lieferdienst meist schon am nächsten Tag.

tung und Inspektion. Mechanik-Reparaturen will und kann Kilinc seinen Kunden dagegen nicht anbieten: „Ich habe hier nur eine Hebebühne und die kann ich nicht lange belegen", erklärt der Reifenfachmann, der sich sein Können in einer zehnjährigen Festanstellung bei einem renommierten Reifenfachbetrieb in München erworben hat.

Auch gewerbliche Kunden kommen

Zu seinen Kunden gehören neben Privatpersonen auch einige Taxiunternehmen und Handwerksbetriebe. „Diese Kunden lassen die Wartung ihrer Fahrzeuge bei mir machen, das ist planbar. Deshalb reicht es mir auch, wenn die Teile am nächsten Tag bei mir sind", so Kilinc. Die tägliche Mehrfach-Belieferung durch einen regionalen Teilegroßhändler für eilige Reparaturen benötigt er daher nicht. „Außerdem verlangen Großhändler die Versandkosten für den Expressversand", weiß Kilinc. Wenn er die Teile bis 15 Uhr bestellt, bekommt er sie per Express Next Day am nächsten Tag bis 11 Uhr am Vormittag. In Ballungsräumen bietet Tyre24 für besonders eilige Bestellungen neuerdings auch die 90-Minuten-Lieferung.

Die Rolle der Plattform Tyre24 beschränkt sich auf die reine Vermittlung der Waren. Die gehandelten Waren kommen von den europaweit 2.000 Lieferanten für die vier Produktgruppen Reifen, Felgen, Werkstattzubehör und Verschleißteile.

Das Sortiment bei Verschleißteilen umfasst mittlerweile 8,5 Millionen Artikel, wie Torsten Kühne erklärt: „Verschleißteilegroßhändler haben oft eine regionale Aufteilung. Durch unsere Plattform haben sie die Möglichkeit, weitere Kunden anzusprechen." Ziel von Tyre24 sei es, nicht nur Massenprodukte anzubieten, sondern auch durch Spezialprodukte Kunden zu binden. Die eindeutige Identifikation des Verschleißteils erfolgt durch diverse Such- und Filterkriterien unter Verwendung von TecDoc-Daten.

Kilinc jedenfalls findet fast alles, was er für sein tägliches Geschäft benötigt: „Tyre24 hat zu 90 Prozent alles, was die Werkstatt benötigt. Ich könnte mir dort sogar eine Reifenmontiermaschine bestellen." Die Rechnungsstellung erfolgt direkt vom jeweiligen Händler, die Zahlungsbedingungen gibt Tyre24 vor. Die meisten Lieferanten sind über eine SOAP-Schnittstelle an die Plattform angebunden. Bei Tyre24 ist daher immer der Warenbestand

KFZ-BETRIEBE NUTZEN B2B-PORTALE

Im Rahmen einer Befragung von Endkunden und Autohäusern hat Puls Marktforschung aus Schwaig bei Nürnberg die Rolle von Reifen- und Teileplattformen untersucht. Bereits zum mittlerweile dritten Mal – nach 2015 und 2016 – hat sich Puls in diesem Jahr erneut mit der Nutzung von Autoteile-Portalen durch Endkunden und den Automobilhandel beschäftigt. Befragt wurden mehr als 1.000 Endkunden und 275 Autohändler.

Der E-Commerce-Gigant Amazon steht in den Startlöchern, Ebay Motors forciert seine Aktivitäten und Carat startet die neue Plattform „Mecanto", auf der Autoteile online gekauft und passende Werkstattleistungen bei angeschlossenen Partnern zu Festpreisen dazugebucht werden können.

Laut der Untersuchung nutzen nach 24 Prozent Ende 2014 und 35 Prozent Mitte 2016 nun 51 Prozent der Endkunden Online-Portale für den Kauf von Autoteilen. Auch der Anteil der Autohändler, die Teileportale nutzen (oder testen), legt von 28 Prozent im Januar 2015 über 72 Prozent im April 2016 auf mittlerweile 84 Prozent zu. Eine wichtige Erkenntnis: Zwar dominieren bei den Autohändlern die Portale von Wessels + Müller, Stahlgruber und Trost, aber auch Plattformen wie Amazon, Tyre24, Autoteile24 oder Reifendirekt liegen bei der Beschaffung von Ersatzteilen unter den Top 10.

Genutzte Online-Portale für Autoteile

Haben Sie bereits bei einem der folgenden Portale online eingekauft?

Basis: n = 275 (2018, 2016), Angaben in %
Quelle: plus Marktforschung GmbH

in Echtzeit vorhanden. Das ist wichtig, wenn durch parallele Bestellungen bei Händlern Mengen bestellt werden, die gar nicht mehr im Bestand sind. Das hat Stornierungen zur Folge und erzeugt unnötige Kosten.

Google-Bewertung lockt Kunden

Für seine gewerblichen Kunden hat Kilinc zudem die üblichen Verschleißteile in seinem kleinen Handlager greifbar. Mittlerweile tragen diese Kunden rund die Hälfte seines Umsatzes bei. „Die Firmen kommen auf Empfehlung, reine Mundpropaganda", weiß Kilinc. Privatkunden kommen dagegen oft deshalb, weil sie auf Google seine positiven Bewertungen im Netz gesehen haben. Darauf ist Kilinc besonders stolz, der außer in der Reifenwechselsaison alleine in seiner Werkstatt steht und für die meisten Reifenprobleme eine Lösung hat. *Dietmar Winkler*

Abdullah Kilinc schmeißt den Betrieb zumeist alleine – nur zur heißen Phase der Reifenwechselsaison holt er sich Hilfe dazu.

Ein Kunde kommt mit verkratzten Leichtmetallfelgen in die Werkstatt – auch dafür kann Kilinc eine kostengünstige Lösung anbieten.