

PRESSEMITTEILUNG

B2B-Plattform bietet auch bei KFZ-Ersatzteilen ein attraktives Gesamtpaket

Tyre24 kann deutlich mehr als Reifen

Kaiserslautern, 09.03.2020: Autoservice wird für Reifenhändler als Ertrags- und Umsatzbringer immer wichtiger. Mehr und mehr Reifenhändler entwickeln sich zu Full-Service-Werkstätten oder bieten Fast-Fit-Service an und benötigen dadurch KFZ-Ersatzteile. Um den geänderten Kundenbedürfnissen gerecht zu werden, hat Tyre24 das Produktportfolio seit drei Jahren um die Bereiche "KFZ-Teile" und "Zubehör" ausgebaut. Die B2B-Plattform schafft dadurch vor allem für den Reifenhandel noch mehr Nutzen, da diese Zielgruppe erfahrungsgemäß nicht so stark im Fokus des regionalen Teile-Sortimentsgroßhandels steht wie die klassische freie Werkstatt oder mittlerweile auch das Autohaus.

In gewohnter Umgebung bestellen

Die B2B-Plattform Tyre24 ist für den Reifenhandel eine feste Größe, die die Käufer intensiv nutzen. Für mehr als 40.000 gewerbliche Kunden in Europa bewährt sich die Plattform seit 2002 in den ursprünglichen Produktgruppen "Reifen" und "Räder". Die grundsätzliche Mechanik der Plattform in den neueren Segmenten "Zubehör" und KFZ-Ersatzteile kennt der Reifenhandel daher bereits. Die eindeutige Identifikation eines Verschleißteils gestaltet sich durch diverse Such- und Filterkriterien, die sich eng an den gängigen Branchenstandards orientieren, genauso einfach und intuitiv wie es die Händler schon seit Jahren von der Reifensuche bei Tyre24 gewohnt sind. Durch Anzeige der Lieferzeiten lassen sich Werkstatttermine optimal planen. Weiterhin ermöglicht die Tyre24 App einen mobilen Zugriff auf den gesamten Verschleißteile-Datenbestand der Plattform. Ein

wesentlicher Unterschied zwischen dem Reifen- und Teilekauf besteht darin, dass es beim Teilekauf um die Zusammenstellung von Warenkörben geht, da in der Regel unterschiedliche Teile für eine Reparatur benötigt werden. Tyre24 bietet Käufern zudem einen sogenannten "intelligenten Warenkorb". Hintergrund ist, dass es beim Teilekauf nicht allein auf den Preis des Artikels ankommt, sondern dazu auch noch ggfs. Frachtkosten berücksichtigt werden müssen. Der intelligente Warenkorb hilft den Nutzern, ihren Einkauf auch unter Einbeziehung der Frachtkosten zu optimieren.

Somit bietet Tyre24 für Reifen- und Teilekäufer eine ideale Anlaufstelle. Was jedoch online jedoch weder bei Reifen noch bei Teilen möglich ist, ist eine mehrmalige Belieferung am gleichen Tag, die der lokale Großhandel anbietet.

"Werkstätten, die eine mehrfach untertägige Belieferung verlangen, werden diese Anforderungen von Online-Anbietern selbstredend nicht bekommen. Hier punktet der Teile-Lieferant vor Ort. Tyre24 kann jedoch für jede Werkstatt mindestens eine gute Ergänzung zu bestehenden Bezugsquellen sein. Generell lässt sich sagen, dass für kurzfristige und Ad-hoc-Bestellungen der regionale Großhändler Vorteile hat – geht es jedoch um den strategischen Einkauf, bei dem die Lieferung bestellter Teile auch am nächsten Tag erfolgen kann, so punktet eine B2B-Plattform.

Schlussendlich finden sich die Kosten der mehrmaligen Belieferung durch die klassischen Teileanbieter auch in einem höheren Preis wieder", so Christian Koeper, COO der SAITOW AG, Betreiber von Tyre24.

Attraktives Sortiment zu attraktiven Preisen

Die B2B-Plattform Tyre24 sorgt bei Ersatz- und Verschleißteilen für Markttransparenz und ermöglicht den Käufern auf der Plattform somit wettbewerbsfähige Einkaufspreise, hochwerwertige Markenqualität und zuverlässige Anbieter, Mittlerweile können die angeschlossenen Werkstätten im Bereich KFZ-Ersatzteile auf ein Online-Sortiment aus mehr als zehn Millionen Angeboten zugreifen. Möglich wird dies durch ein europaweites Netzwerk von

Anbietern. Durch das breite und tiefe Warensortiment ist die gesamte Bandbreite an Verschleißteilen für die Käufer verfügbar. Durch die Zusammenführung verschiedener Anbieter auf dem Portal ist das Portfolio somit breiter als es ein regionaler Teilegroßhändler vorhalten könnte. Am Ende schlägt sich der dadurch auf der Plattform aufkommende Wettbewerb um die Gunst des Kunden auch in den Verkaufspreisen nieder. Beim Reifenhandel ist der Einkaufspreis jedoch nicht alles, sondern entscheidend ist das Gesamtpaket aus Preis und Service. Wie in den etablierten Bereichen Reifen und Felgen stellt die B2B-Plattform Tyre24 auch für KFZ-Ersatzteile den vermittelnden Marktplatz zur Verfügung, auf dem gewerbliche Verkäufer den angeschlossenen Käufern ihre Ware anbieten können. Für die Preisstellung sind die Anbieter verantwortlich, ohne dass Tyre24 darauf Einfluss nimmt. Durch die große Zahl unterschiedlicher Anbieter aus dem In- und Ausland entsteht eine stetige Wettbewerbssituation und -dynamik, die sich u. a. auch auf die Angebotspreise auswirkt. "Im Vergleich zum Offline-Handel mit KFZ-Ersatzteilen, wo im Teilepreis in der Regel spürbare Aufschläge für untertägige Belieferung, Lagerlogistik und Administration enthalten sind, ist ein Online-Preis nicht selten günstiger, da die mit dem Verkauf zusammenhängenden Kosten schlicht schlanker sind und Vorteile so an die Käufer weitergegeben werden können", erklärt Christian Koeper. Da es bei Tyre24 keine Preisstaffelungen, kundenindividuelle Rabatte oder vor- und nachgelagerte Boni etc. gibt, können gewerbliche Kunden auf Tyre24 bereits ab dem ersten Euro Bestellwert in den Genuss attraktivster Konditionen kommen.

Lieferantenmanagement sichert hohe Qualitätsstandards

Die Käufer der B2B-Plattform Tyre24 können sich beim Einkauf von KFZ-Teilen und Werkstattzubehör auf die Qualität der angebotenen Artikel verlassen. Um auf der Plattform Artikel verkaufen zu können, müssen sich die Verkäufer vorab als gewerbliche Anbieter registrieren. Nur nach Prüfung durch Tyre24 erhalten Verkäufer Zugang zur Plattform, um dort KFZ-Teile und Zubehör anbieten zu

können. Großen Wert legt Tyre24 darauf, dass die Verkäufer festgelegten Qualitätskriterien entsprechen. Dazu zählen neben einer hohen Verfügbarkeit der angebotenen Waren, der stetigen Aktualisierung von Beständen und Preisen sowie der schnellen Abwicklung eingehender Bestellungen auch das Anbieten von im Markt relevanten Marken zu attraktiven Preisen.

Profil SAITOW AG

Die SAITOW AG ist ein international agierendes IT-Unternehmen mit 300 Mitarbeitern an mehreren europäischen Standorten. Das Kerngeschäft ist die Herstellung, der Vertrieb und der Betrieb von eCommerce-Systemen. Seit fast 20 Jahren entwickelt das Unternehmen Software, Web-Applikationen und Online-Plattformen, die zu den erfolgreichsten ihrer Branche zählen. Alle Elemente, von der Webseite über die Anbindung an Warenwirtschaftssysteme bis zu Schnittstellen an unterschiedlichste Datenbankstrukturen, werden inhouse programmiert, getestet und gehostet. Mit Alzura.com entwickelt die SAITOW AG unter anderem eine der größten branchenspezifischen B2B-Plattformen in Europa. Tyre24.alzura.com fokussiert dabei den Automotive-Bereich. Auf der Tyre24-Plattform wird in den Segmenten Reifen, Felgen, KFZ-Ersatzteile und Zubehör ein Abbild des automobilen Aftermarkets geschaffen. Als führende Plattform im B2B-Teilehandel koppelt Tyre24 2.000 Lieferanten mit 40.000 potenziellen Käufern in neun europäischen Ländern und vermittelt so jährlich ein Handelsvolumen von ca. 1 Mrd. Euro. Täglich werden bis zu 100.000 Bestellungen über das Portal abgewickelt. Ziel von Tyre24 ist, etablierten Marktteilnehmern eine Plattform zu bieten, über die diese einfach und zu attraktiven Verkaufsprovisionen ihre relevante Zielgruppe zu erreichen und ihren Marktbereich zu erweitern. Der Einkauf über Tyre24 ist ausschließlich registrierten Geschäftskunden gegen eine geringe Monatsgebühr vorbehalten. Somit bietet Tyre24 ein ideales Umfeld für die zielgerichtete Verknüpfung automobiler Anbieter und Nachfrager. Mit Autoreparaturen.de und Reifen-vor-Ort.de hat die SAITOW AG Geschäftsmodelle geschaffen, mit denen Händler am B2C-Markt teilnehmen und ihren Kundenstamm online vergrößern können. Ein weiterer Geschäftsbereich ist ALZURA Shop, ein Shopsystem für alle Branchen. Das Shopsystem bietet einen passgenauen Zuschnitt der Produktdatenbanken für die einzelnen Branchen mit spezifischen Funktionen und Designs.

Pressekontakt

Torsten Kühne
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
SAITOW AG
Gewerbegebiet Sauerwiesen
Technologie-Park I & II
67661 Kaiserslautern, Germany
Mail: torsten.kuehne@saitow.ag
Telefon: +49 6301-600 1005