

SPECIAL REIFEN



BIKE und business

2016
03/04

www.bikeundbusiness.de



Probe gefahren:
Yamaha XSR 900

WISSEN IST MACHT

18 Branchenexperten aus
18 Segmenten bereichern den
Motorradhandel mit wertvollen
Tipps und Tricks.

UNSER THEMA DES MONATS

SAISON- PROPHETEN

Große »bike und business«-Umfrage
zu den Vertriebsersparungen 2016



BIKE WOMAN
OF THE YEAR 2015

FRAUENPOWER

Isabel Katharina Zimpel und Christine Maurer von »Vespenstich«
im Managementporträt (Foto re.). Außerdem fällt der Startschuss
für den Award »Bike Woman of the year 2016«. **Ab Seite 52**



Vogel Business Media

Offizielles Organ deutsches Kraftfahrzeuggewerbe · Offizielles Organ Deutsches Zweiradmechanikerhandwerk

B 08234

Alle Reifen auf einen Klick

Reifenbörsen und Online-Großhändler machen den Reifenmarkt transparent. Mit ihnen ist der Motorradhändler nicht mehr auf eine Bezugsquelle allein angewiesen, sondern hat permanent den ganzen B2B-Markt im Blick.

JAN ROSENOW

Motorradreifen sind teuer – entsprechend empfindlich sind viele Fahrer deshalb für Billigangebote aus dem Internet. Dabei ist vielen Interessenten unwichtig, dass der so aggressiv beworbene Reifen vielleicht gar nicht

auf ihr Bike passt, ein älteres Modell ist oder nur noch als Einzelstück verfügbar. Auch wenn sie den Reifen dann gar nicht bestellen – der Billigpreis hat sich im Gehirn festgesetzt und wird beim Gespräch mit dem Händler wieder hervorgeholt.

Für solche Gespräche ist es gut, wenn der Betrieb neben seinem regionalen Großhändler noch eine weitere Bezugsquelle hat. B2B-Reifenbörsen oder Internetgroßhändler machen das Angebot einer Vielzahl von deutschen und internationalen

Marktübersicht Reifenbörsen

	DBV	Gettygo	Tyre 24
Wie hoch sind die Nutzungs- und Frachtkosten?	Keine Nutzungsgebühren; keine Frachtkosten ab 2 Stück	Keine Nutzungsgebühren, Reifen frachtfrei ab 1 Stück (Ausnahme Lkw-Reifen ab 17,5 Zoll), Kfz-Teile frachtfrei ab 100 Euro	Grundgebühr 22 Euro pro Monat, Reifen frachtfrei ab 2 Stück, Ersatzteile ab 100 Euro
Bieten Sie eine Zentralfakturierung an?	ja	ja	nein
Wann sind Sie telefonisch erreichbar, und setzen Sie einen Außendienst ein?	Drei Außendienstler	Telefonisch erreichbar von 8 bis 18 Uhr	Telefonisch erreichbar von 8 bis 17:15 Uhr; Außendienst erreicht jeden Kunden innerhalb einer Stunde
Welche Reifendaten können Kunden auf Ihrem Portal abrufen?	Hersteller, Load-Speed-Index, Bewertung, Label, Foto, Preise, Bestpreis	Reifenlabels, KB-Preise, Testberichte, Herstellerinfos und reifenspezifische Angaben im Gettywiki	Unter anderem Größe, Label, Geschwindigkeitsindex, Testberichte zu dem jeweiligen Reifen und eine Produktbeschreibung des Herstellers
Kann der Nutzer nach Motorradmarke und -modell suchen?	ja	Der Konfigurator zeigt für das ausgewählte Modell alle freigegebenen Reifenkombinationen an	Nein, die Eingabe erfolgt über den Matchcode
Halten Sie auf dem Portal Unbedenklichkeitsbescheinigungen vor?	ja	Die Freigaben sind im Gettygo-Shop hinterlegt, auch als Dokument zum Ausdruck	nein
Können auch Einzelhändler Ware in Kleinmengen bei Ihnen anbieten?	in Planung	Ja, Gettygo stellt dafür sogar seine eigene Versandlösung über GLS zur Verfügung	Alle teilnehmenden Händler/Werkstätten können ebenfalls Reifen auf der Plattform anbieten
Gibt es Schnittstellen zu Warenwirtschaftssystemen, wie sie Fahrzeughändler einsetzen? Wenn ja, für welche?	nein	Schnittstellen gibt es seitens Lieferanten oder als Mandantenlösung	Es gibt die Möglichkeit, Tyre-24-Reifen- und -Räderdaten als Einkaufshilfe ins Warenwirtschaftssystem zu importieren, die gewünschten Produkte per Schnittstelle direkt aus dem Warenwirtschaftssystem zu bestellen und die Bestelldaten wieder von unseren Servern abzurufen.
Welche weiteren Stärken besitzt Ihre Plattform im Vergleich zum Wettbewerb?	Sammelrechnung für alle Produkte, auch für Zubehör; großes, preisgünstiges Schmierstoffangebot	Jeder Kunde hat bei Gettygo einen persönlichen Ansprechpartner; GLS-Versandlösung für vollwertige und professionelle Verkaufslösung; Bestand von über 1.500.000 Kfz-Teilen mit intelligenten Suchfunktionen; Mittlieferung von Montageanleitungen	Schnelle Bedienung der Kunden durch die Sofortlieferung „Express Now“ innerhalb von 90 Minuten. Weitere Alleinstellungsmerkmale: das breiteste Sortiment im Markt, mit rund 2.000 Partnern der europaweit größte Lieferantensystem und ein starker Außendienst. Mit Reifen-ort.de, Autoreparaturen.de und diversen Shoplösungen gibt es viele Möglichkeiten für unsere Kunden, am Onlinemarkt teilzunehmen.
Kontakt	DBV Würzburg GmbH www.dbv.eu Telefon: 0931/97004-200	Gettygo www.gettygo.de Telefon: 07251/30242-0	Saitow AG www.tyre24.de 06301/6002000

Quelle: Hersteller Diese Übersicht erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Großhändlern transparent. Je nach Unternehmen bieten sie sogar Zentralfakturierung an – das heißt, der Nutzer hat mit dem eigentlichen Lieferanten nichts zu tun, sondern bestellt und bezahlt ausschließlich über die Börse. So kann er heute bei Reifen-Müller, morgen bei Reifen-Meier und übermorgen bei Reifen-Schulze bestellen und immer die attraktivsten Angebote nutzen.

Natürlich ist bei allen Anbietern der Pkw-Reifen das Kernprodukt. Doch einige Börsen haben sich bereits gut in die komplexere Motorradreifen-Thematik eingearbeitet und halten Freigaben und modellspezifische Suchfunktionen bereit. Eine interessante Funktion ist der Markt-

platz für Kunden, den manche der Unternehmen bereithalten. Hier können die Nutzer selbst zum Verkäufer werden und überzählige Ware oder Fehlbestellungen weiterverkaufen. Das ist besonders bei hochwertigen Motorradreifen attraktiv, die sonst als totes Kapital im Lager verstauben.

Die Endpreise kann der Händler flexibel festlegen

Eine Funktion, die alle Internetbörsen bereithalten, ist die Beratungsansicht. Auf der Internetseite lassen sich mit einem Klick die Einkaufspreise ausblenden, sodass der Kunde im Beratungsgespräch gleich mit draufschauen kann. Seine Endpreise kann der Händler flexibel festlegen,

indem er Aufschläge, Montagekosten und weiteres definiert. Je nach Anbieter lässt sich die Seite auch im Corporate Design des jeweiligen Motorradhändlers gestalten, indem er etwa sein Logo einbaut; oder die Daten werden direkt in die Warenwirtschaft eingespielt. Informationen zu den Schnittstellen gibt es bei den einzelnen Anbietern.

Eine Börse soll die über Jahre gepflegte Beziehung zum regionalen Großhändler nicht ersetzen, kann sie aber ergänzen und das Reifengeschäft erleichtern. Vor allem bei nicht vorrätigen Größen ist es sicher besser, den Reifen einmal woanders zu bestellen, als den Kunden mehrere Tage warten zu lassen. 

Tyre 100	Tyremotive	Tyresystem
Keine Nutzungsgebühren, Reifen und Felgen frachtfrei ab 2 Stück, Zubehör/Verschleißteile frachtfrei ab 100 Euro	Keine Nutzungsgebühren; frachtfrei ab 2 Stück	Keine Nutzungsgebühren, Reifen frachtfrei ab 2 Stück
Nein Von 8 bis 17 Uhr telefonisch erreichbar	Ja, wahlweise tägliche oder wöchentliche Sammelrechnung Unter der Woche von 7:30 bis 18 Uhr erreichbar, Kundenbesuch auf Wunsch	Ja, tägliche oder wöchentliche Sammelrechnung Montag bis Freitag von 8 bis 20 Uhr
EU-Labeldaten, Testberichte	Reifenlabel, Profilbilder, Reifenbeschreibungen, Testberichte, Anbau- und Einbauhinweise, TÜV-Gutachten, COC-Daten, Felgendaten mit ABE/ECE plus Tecdoc-Anleitungen für RDKS	Technische Daten, Produktbilder, Reifenlabel, Testberichte mit Notendurchschnitt, Preis-Leistungs-Index, Verkaufsrang, verfügbarer Bestand, Hersteller-Artikelnummer, EAN, Reifenlexikon
nein	Ja, über 20.000 Kombinationen aus Vorder- und Hinterrad sind gelistet	nein
nein	Alle notwendigen Gutachten als PDF-Download kostenlos verfügbar	nein
Ja, der Verkauf ist kostenfrei möglich	Nein	Ja, dies erfolgt automatisiert über eine Anbindung an das Warenwirtschaftssystem des Kunden
Schnittstellen zu vielen wichtigen DMS-/ERP-/WWS-Systemen sind vorhanden	Schnittstelle zur Verbas-Warenwirtschaft vorhanden; alle anderen Systeme auf Anfrage	Ja, zu folgenden Systemen: Plus Fakt Enterprise, MSI Reifen, GDI Radius, Ypsystems Propar 5, Attribut Kfz-Pilot, Repdoc, Topmotive Kfz WIN, weitere in Arbeit
Treuekonto für jeden Kunden; extrem schnelle Preis- und Bestandsdatenübernahme; niedrige Verkaufsprovision für Produkthanbieter; Deal der Woche; Firmenaccount/Filialaccount	Das Online-Retourensysteem: „Einfach Haken setzen – den Rest machen wir.“ Die Reifenrückwärtssuche zeigt an, auf welche Fahrzeuge der bestellte Reifen noch passt	Bis zu drei Verkaufspreise lassen sich kalkulieren. Die Artikelliste lässt sich vielfältig anpassen. Die Lieferadressen-Verwaltung ist ideal für Filialbetriebe. Der Versandstatus ist direkt im System einsehbar. Plus: 14 Jahre Berufserfahrung im eigenen Reifenservicegeschäft.
Camodo Automotive AG www.tyre100.de Telefon: 02235/1709533	Tyremotive GmbH www.tyremotive.de Telefon: 09321/38840-0	RSU GmbH www.tyresystem.de Telefon: 07122/82593-40