

asp AUTOHAUS SPEZIAL

Sommer 2018

autoservicepraxis.de | autohaus.de

Räder & Reifen

12 Sommerreifen-Neuheiten
Nachfrage nach großen
Pneus weiter ungebrochen

18 Reifenkonzept
Reifen Ermler setzt auf das
Sortiment von Reifen1Plus

28 Felgenaufbereitung
Pulverbeschichten als
Alternative zur Lackierung



EMPOWERING THE
ENTIRE BUSINESS

www.thetire-cologne.de

DIE LEITMESSE DER REIFENINDUSTRIE

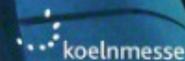
NEUES PROFIL FÜR DEN HANDEL

Köln, 29.05.-01.06.2018

JETZT
IN
KÖLN



THE TIRE
COLOGNE



Ihr direkter Kontakt: Koelnmesse GmbH | Telefon +49 1806 121 000* | tirecologne@visitor.koelnmesse.de
*(0,20 EUR/Anruf aus dem dt. Festnetz; max. 0,60 EUR/Anruf aus dem Mobilfunknetz)



Foto: Saitow AG, Fotostudio: Koenig-Done London

ONLINE REIFENHANDEL

Neue Struktur bei Tyre24

Die Reifenplattform Tyre24 ist künftig Teil der Branchenplattform Alzura. Mit der neuen Einkaufsplattform für B2B-Kunden will die Saitow AG das Erfolgsrezept aus der Reifenbranche auf andere Bereiche übertragen.

Eine deutliche Veränderung gibt es bei der B2B-Plattform Tyre24. Der Online-Marktplatz für Reifen, Felgen, Werkstattzubehör und Verschleißteile ist fortan unter dem Namen Tyre24.alzura.com Teil der neugeschaffenen B2B-Plattform Alzura.com.

Alzura.com vereint mehrere Branchen unter einem Label. Tyre24.alzura.com deckt dabei die Branche „Reifen, Felgen und Verschleißteile“ ab. Unter carwash.alzura werden zudem Lösungen für Waschstraßen bei der Autowäsche angeboten. Weitere Branchen sollen laut Saitow AG folgen, beispielsweise cars.alzura (Neu- & Gebrauchtwagen, Leasingangebote, etc.), gastro.alzura (Gastronomie-Artikel), office.alzura (Büro-Artikel), tools.alzura (Handwerker-Bedarf), beauty.alzura (Friseur & Kosmetik-Bedarf) und flowers.alzura (Blumen-Bedarf) werden folgen. Bei allen Branchen wird Alzura.com nie selbst als Verkäufer tätig werden, sondern in der Vermittlerrolle bleiben. Für alle Branchen wird es weiterhin eine eigene Produktda-

tenbank geben, die Produkte werden dabei von den Verkäufern selbst angelegt und gepflegt. Zudem werden alle Produkte fotografiert und bei Bedarf in 3D visualisiert.

DIE PLATTFORM ALZURA

Die B2B-Plattform für Reifen, Felgen, Werkstattzubehör und Verschleißteile, Tyre24, ist fortan unter dem Namen Tyre24.alzura.com in die neugeschaffene branchenspezifische B2B-Plattform Alzura.com integriert. Mit der Plattform Alzura.com hat Saitow eine B2B-Plattform geschaffen, unter der verschiedene Branchen unter einem Label eingegliedert sind. Tyre24.alzura.com deckt dabei die Branche „Reifen, Felgen und Verschleißteile“ ab.



Die Idee hinter Alzura lässt sich mit einem Einkaufszentrum vergleichen, in dem es mehrere Shops für verschiedene Branchen gibt. Das Geschäftsmodell ähnelt Amazon Business.

Als Vergleich zur Größenordnung: Im Jahr 2015 erzielte der Tyre24-Marktplatz alleine in Deutschland mit insgesamt 4 Produktgruppen etwa 10 Prozent des Außenumsatzes (eine Milliarde Euro) des Amazon-B2C-Marktplatzes in Deutschland, der zu diesem Zeitpunkt mit etwa 100 Produktgruppen am deutschen Markt vertreten war.

Das Design ist jetzt noch klarer

Im Zuge der Weiterentwicklung wurde auch das Design von Tyre24 angepasst. Insbesondere die Startseite glänzt jetzt in einem neuen Look. Die Seite wurde optisch noch ansprechender und moderner gestaltet und das neue Logo integriert. Angepasst wurden auch die Filter-Icons auf der Reifendetailseite. Der Händler erkennt anhand der Icons nun noch deutli-

cher, welche Leistungen sich dahinter verbergen und der Lieferant anbietet. An der Funktionalität selbst wurde nichts verändert, alle bestehenden Funktionen bleiben weiterhin vorhanden.

Premium-Account bringt Vorteile

Verändert wurde im Zuge der Umstellung auch die Preisstruktur der Reifenplattform (siehe Interview). Der bisherige Vollzu-

gang für 22 Euro (netto) wurde durch den neuen Basic-Account ersetzt. Zusätzlich können sich Kunden für den Premium-Account entscheiden, der für 59 Euro (netto) im Monat noch zusätzliche Leistungen bietet, beispielsweise den Käuferschutz, die Multi-User-Lizenz oder deutlich geringere Auftragsprovisionen bei den Portalen bei Reifen-vor-Ort und bei Autoreparaturen.de. *Diemar Winkler*

|| DIE WICHTIGSTEN ÄNDERUNGEN BEI TYRE24

asp: Mit der Einführung von Alzura ändert sich auch die Preisstruktur für Tyre24-Kunden. Was ändert sich konkret?

M. Saitow: Preise und Accounts werden übersichtlicher gestaffelt. Neben dem kostenlosen Test-Account stehen den Kunden ab sofort ein Basic- und ein Premium-Account zur Verfügung. Der bisherige Vollzugang für 22 Euro (netto) wird dabei durch den neuen Basic-Account ersetzt. Im Account sind die bekannten Funktionen von Tyre24, wie direkte Bestellmöglichkeit bei mehr als 2.000 Lieferanten, 3D-Konfigurator, SameDay- und Expresslieferung und der Beratungsmodus enthalten. Zudem werden den Händlern jeweils die Live-Bestände bei den Lieferanten angezeigt. Außerdem ist künftig im Basic-Account die Profillistung bei Reifen-vor-Ort schon dabei – das war vorher eine kostenpflichtige Zusatzleistung. Die Provisionskosten für Reifen-vor-Ort, Autoreparaturen.de und alle anderen Partnerseiten liegen künftig fix bei 5,9 Prozent.



Michael Saitow, CEO der Saitow AG

asp: Was bekommen die Premium-Kunden?

M. Saitow: Für 59 Euro netto monatlich erhält der Händler zusätzlich zu den Leistungen des Basic-Accounts weitere Vorteile. Mit dabei ist eine Multi-User-Lizenz, so dass mehrere Mitarbeiter an ihrem Arbeitsplatz den Account nutzen können. Außerdem bekommen die Händler durch einen Käuferschutz ihr Geld zurückerstattet, wenn ein Artikel nicht eintrifft oder nicht wie beschrieben ist. Auch bei den Provisionskosten haben die Premium-Kunden einen Vorteil: Die Auftragsprovision bei erfolgreicher Auftragsvermittlung beträgt nur 2,9 Prozent bei Reifen-vor-Ort und bei Autoreparaturen.de.

asp: Wie funktioniert der Käuferschutz genau?

M. Saitow: Wenn ein Händler beispielsweise einen bestimmten Reifentyp bestellt hat und es kommt dann versehentlich eine andere Version oder der Artikel wird nicht geliefert, dann bekommt er sein Geld sehr schnell zurückerstattet. Das geht jetzt schneller und einfacher. Der Händler kann es ab sofort einfach direkt melden, zuvor musste er sich mit seinem Großhändler auseinandersetzen. Der Vorgang läuft jetzt direkt über die Saitow AG und eine Stornierung entfällt dadurch.

asp: Was hat es mit der Bestpreisgarantie auf sich?

M. Saitow: Wenn der Händler das gleiche Produkt auf einem anderen Marktplatz günstiger sieht und trotzdem bei uns bestellt, bekommt er den Differenzbetrag erstattet. Die Bestpreisgarantie ist für uns ein gutes Mittel, um sicherzustellen, dass ein Lieferant uns und damit auch unsere Kunden nicht benachteiligt.

asp: Was unterscheidet Alzura von Amazon?

M. Saitow: Wir haben ausschließlich Geschäftskunden im Blick, Alzura ist eine reine B2B-Plattform. Wir wollen das Plattform-Prinzip von Tyre24 auf weitere Branchen ausbauen, in denen wir entsprechendes Potenzial sehen. Immerhin haben wir 16 Jahre Erfahrung mit B2B-Plattformen gesammelt. Weitere Branchen werden sukzessive dazukommen, zunächst weitere Bereiche im Automotive-Bereich wie Gebrauchtwagenhandel, Autowäsche oder Leasingangebote. Im Prinzip ist Alzura eine Shopping-Mall mit vielen Shops für unterschiedliche Branchen. Für alle Branchen gilt aber unser Prinzip, nur als Vermittler aufzutreten und nicht selbst als Verkäufer. Somit sind wir auch keine direkte Konkurrenz zum Handel. Zudem können auf Alzura nur registrierte und bezahlende Abo-Geschäftskunden teilnehmen. Somit fallen die Transaktionskosten für die Lieferanten/Großhändler extrem niedrig aus und machen die Plattform für den Verkauf von Waren im Vergleich zu Wettbewerbern hochgradig attraktiv.