



# ALZURA | TYRE24

## PRESSEMITTEILUNG

Einkauf von Fahrzeugteilen auf B2B-Plattform Tyre24

### **Corona hat Online-Handel von Ersatzteilen beflügelt**

**Kaiserslautern, 03.09.2020: B2B-Plattformen wie Tyre24 sind schon länger eine gern genutzte Alternative beim Einkauf von Fahrzeugteilen im Internet. Durch die Corona-Pandemie hat sich die Nutzung der Online-Bezugsquellen weiter gesteigert. Mehr Einkäufer und Verkäufer entdecken die Vorteile von Tyre24 für sich. Was Werkstätten besonders schätzen, ist dabei die große Auswahl an Ersatzteilen und Zubehör sowie Konditionen, die eine hohe Ersparnis beim Einkauf versprechen.**

Der Online-Einkauf ist eine der am einfachsten zu nehmenden Hürden im Bereich der Digitalisierung, vor allem bei kleinen und mittelständischen Unternehmen. Das gilt auch für KFZ-Betriebe. KFZ-Ersatzteile sind für jeden Automobilservice-Betrieb der größte Posten auf der Beschaffungsseite und bieten somit auch das theoretisch größte Sparpotenzial, sobald alternative Bezugsquellen hinzugezogen werden.

“Ich bin überzeugt, dass der ohnehin seit längerem stetig wachsende Anteil des eCommerce am Teileeinkauf – sowohl im B2C- als auch im von uns fokussierten B2B-Segment – durch Corona einen weiteren Impuls erhalten hat. Letztendlich spiegelt sich dies auch in unseren Zahlen seit März wieder,” so Michael Saitow, Gründer und CEO der SAITOW AG, Betreiber der Plattform Tyre24.

Beim Einkauf per Internet, speziell auf Plattformen und Marktplätzen, geht es aus Sicht der Käufer zumeist um drei Kern-Motivationen: “Realisierung reduzierter Bezugspreise”, “Erschließung erweiterter Produkt-Alternativen” sowie “Entdecken neuer Einkaufsquellen”. Motivation eins, die preisliche Ersparnis, ist auf einem Portal wie Tyre24 ohne Zweifel möglich, so wie bei Abdullah Kilinc von AKS Reifendienst in München. Als er sich vor fünf Jahren selbstständig machte, waren B2B-Plattformen



für Kfz-Zubehör bereits bekannt; seit drei Jahren besteht schließlich ein Einkaufs-Account auf Tyre24. Mittlerweile bestellt Kilinc 90 Prozent der benötigten Ersatzteile über die Plattform. Neben Reifen, sind es auch Bremsanlagen, Filter- und Kupplungssätze, Montagezubehör und Werkzeuge, die er von unterschiedlichen Anbietern ordert. Für ihn hat sich der Einkauf seitdem deutlich verbessert. „Auf der Plattform sind fast alle Hersteller vertreten, es gibt daher eine große Bandbreite an Artikeln. Der Bestellvorgang punktet zudem mit einer umfangreichen Präsentation von Angeboten, aus denen Käufer wählen können. Teilweise sind Ersatzteile außerdem auf der Plattform um bis zu 40 Prozent günstiger als im lokalen Handel.“

Die hohen Preisersparnisse beim Einkauf resultieren vor allem aus den um die klassischen Overheads reduzierten, einheitlichen Nettopreisen, die jedem Kunden auf Tyre24 offenstehen. Motivation zwei, die Möglichkeit, aus einem möglichst breiten Sortiment auszuwählen, scheint für die Kunden ebenfalls an Bedeutung zu gewinnen. Die B2B-Plattform aus Kaiserslautern sieht hier zwar weiterhin einen großen Zuspruch bei den etablierten Premium-Marken, bemerkt aber zudem eine gesteigerte Nachfrage nach Brands, die erst im Internet gleichberechtigt im „virtuellen Regal“ stehen. Motivation drei ist ebenfalls ein typisches Marktplatz-Phänomen. Dank einer Plattform wie Tyre24 können unbekannte Anbieter plötzlich zahlreiche neue Kunden erreichen bzw. diesen Kunden werden zahlreiche alternative Bezugsquellen angezeigt, aus denen ausgewählt werden kann. „Wir sind überrascht über die Dynamik, die das Thema Autoteile und Zubehör auf unserem Portal in diesem Jahr erfährt. Dass die virtuelle Teile-Theke bereits beim Do-it-yourself-Kunden im B2C-Umfeld dank eBay, Autodoc und Co. als Einkaufsort gesetzt ist, ist unstrittig. Aber auch im B2B-Markt, der weitaus größer, politischer und auch schwerfälliger als der B2C-Bereich ist, setzt sich der Teile-Einkauf per Internet immer weiter durch. Durch Corona entstehen vielfach ungeahnte Veränderungen im Markt bzw. werden diese durch die neuen Gegebenheiten und Kunden-Motivationen noch einmal beschleunigt. Am Ende wird immer der Kunde vorgeben, wie und wo eingekauft wird. Das Internet wird so



# ALZURA | TYRE24

wahrscheinlich als Ergänzung oder auch Alternative zum klassischen Offline-Teilebezug im B2B-Umfeld weiter wachsen – u. a. durch den sicherlich noch länger andauernden Katalysator ‘Corona’,” erklärt Michael Saitow.

## **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  
67661 Kaiserslautern, Germany  
Mail: [torsten.kuehne@saitow.ag](mailto:torsten.kuehne@saitow.ag)  
Telefon: +49 6301-600 1005