

AUTOHAUS **asp** **Auto**flotte **SPEZIAL**

April/Mai 2018
autohaus.de | autoservicepraxis.de | autoflotte.de

The Tire Cologne 2018

10 HANDEL

Digitale Ökosysteme –
was steckt dahinter?

22 AFTERSALES

So verändert Big Data die
Kundenansprache

34 FLEET

Professionelle Betreuung
von Gewerbekunden



Impulse und Neuheiten fürs Business

Online-Plattform listet nur die Lieferanten auf, die den entsprechenden Reifen oder das Verschleißteil anbieten. Das entsprechende Produkt wird bei Tyre24 herausgesucht und das System zeigt an, welcher Lieferant es zum günstigsten Preis anbietet.

Basic- oder Premium-Account

Aus dem System heraus kann dann direkt ein Angebot erstellt und dem Kunden per E-Mail geschickt werden – inklusive Montagekosten. Um den Verkauf für den Kunden einfach zu gestalten, bietet Tyre24 zudem einen Beratungsmodus an, in dem der Händler fünf verschiedene Kalkulationen hinterlegen kann und dem Kunden den jeweiligen Endpreis anzeigt. Bei Reifen hat sich Tyre24 einen eigenen Datenstamm aufgebaut und die Reifen sogar selbst im Fotostudio fotografiert. Sobald ein Testbericht online ist, wird er den einzelnen Reifen zugeordnet. Bei Verschleißteilen ist das Online-Portal an die Techdoc-Datenbank angeschlossen.

Bei Tyre24 gibt es keinen Mindestumsatz. „Pro Bestellung zahlt uns der Lieferant eine Gebühr. An den Reifen oder Teilen selbst verdienen wir nichts“, so Kühne. Wer die Plattform nutzt, zahlt lediglich eine monatliche Gebühr. Dafür gibt es zwei verschiedene Accounts: den Basic- und den Premium-Account. Der Basic-Account kostet 22 Euro monatlich, der Premium-Account 59 Euro. Der Premium-Account bietet unter anderem einen Käuferschutz, eine Bestpreis-Garantie, einen priorisierten Versand und den Wegfall von extra Versandkosten. Auch bei Bestellungen von kleinen Mengen fal-



Michele Sgherzi (rechts) und Martin Schlegel sind von Tyre24 überzeugt.

len für den Händler keine zusätzlichen Versandgebühren an, um spontan auf Anfragen reagieren zu können.

Schneller liefern lassen

Neben Tyre24 nutzt MS Fahrzeugtechnik aber auch den lokalen Teile- und Reifen-Großhandel, verrät Sgherzi. Und zwar immer dann, wenn es besonders schnell gehen muss. Denn im Gegensatz zu lokalen Großhändlern sind die Lieferanten bei Tyre24 standardmäßig auf die normalen Versanddienstleister wie DPD und GLS angewiesen, die nicht mehrmals am Tag ihre Touren machen. Dadurch dauert die Lieferung für einen Satz Reifen oder Verschleißteile im Regelfall ein bis drei Werktage. Je nach Saison und Auslastung der Paketdienstleister kann die Lieferung aber auch eine Woche betragen.

Um die Lieferzeiten insbesondere während der Saison zu verkürzen, bieten viele

Lieferanten bei Tyre24 deshalb gegen Aufschlag eine „Express-heute“-Lieferung mit eigenem Fuhrpark oder eine „Express-morgen“-Lieferung mit Paketdienst oder eigenem Fuhrpark an. Waren, die beim priorisierten Versand (nur für Premium-Kunden) bis 13 Uhr bestellt werden, werden zudem noch am gleichen Tag versendet. So ist eine Lieferung auch in der Saison in 24 bis 48 Stunden möglich. Tyre24 bietet in einigen Ballungsgebieten auch eine Express-Now-Lieferung innerhalb von 90 Minuten an. In Eichenau ist das jedoch nicht möglich. Immerhin befinden sich einige bevorzugte Lieferanten von MS Fahrzeugtechnik direkt in der Nähe, was die Lieferzeit deutlich verkürzt.

Für Sgherzi und Schlegel sind die Lieferzeiten jedoch kein Problem: „Wenn das Zeitfenster des Kunden größer ist, nutzen wir Tyre24. Wenn das Fahrzeug hingegen mit einer Panne ankommt, ist eine schnelle Lieferung vom lokalen Großhändler gefragt“, erklärt Sgherzi. Zur Sommer- oder Winterreifen-Saison gibt es zudem immer eine Vorlaufzeit von zwei Wochen. „Das wissen unsere Stammkunden und planen dementsprechend“, erklärt Schlegel. Auch bei preissensiblen Kunden ist Tyre24 eine gute Wahl, da Sgherzi so die Reparatur günstiger anbieten und trotzdem seine Marge decken kann. Ab der zweiten Jahreshälfte 2018 ist es laut Kühne zudem auch geplant, OE-Verschleißteile anzubieten. Mit dem Online-Portal sind Sgherzi und Schlegel beide sehr zufrieden. „Nur bei Alufelgen sollten mehr ABE-Gutachten eingepflegt werden“, so das Fazit von Sgherzi.

Alexander Junk



Michele Sgherzi (linkes Bild) zeigt den Bestellvorgang bei Tyre24.

Neben üblichen Reparaturen bietet MS Fahrzeugtechnik auch eine Reifeneinlagerung an.



MS Fahrzeugtechnik in Eichenau bei München bietet Reparaturen für sämtliche Pkw-Marken an.

REIFENHANDEL

Immer den besten Preis finden

Auf Tyre24 kann der Kfz-Betrieb MS Fahrzeugtechnik nicht nur auf ein großes Angebot an Reifen und Verschleißteilen zugreifen, sondern diese auch immer zum besten Preis kaufen.

In Eichenau im Münchner Westen ist der Kfz-Betrieb MS Fahrzeugtechnik zu Hause. Die Werkstatt wurde 2011 von Michele Sgherzi und Martin Schlegel gegründet. In dem kleinen Betrieb arbeiten die beiden hauptsächlich zu zweit, nur in der Reifenwechselsaison ist das Unternehmen auf Hilfskräfte angewiesen. „Wir haben uns auf Audi, VW und Mercedes spezialisiert. Das ist auch der größte Anteil bei uns“, erklärt Sgherzi. Repariert werden jedoch alle Fahrzeuge, die in die Werkstatt kommen. Um das abdecken zu können, hat MS Fahrzeugtechnik gerade erst wieder in neueste Diagnosegeräte investiert. Auch exotische Reparaturen wie beispielsweise den Austausch des Automatikgetriebeöls hat der Betrieb im Portfolio.

Neben den Reparaturen bietet der Betrieb auch den Reifenwechsel an. Die Reifen können auf Kundenwunsch auch eingelagert werden, beim ersten Mal sogar kostenlos. „Das machen wir, um unsere Kunden an uns zu binden, damit sie zweimal pro Jahr zu uns kommen“, sagt Sgherzi. Im Keller hat die Werkstatt ihr Reifen-

KURZFASSUNG

Der Zwei-Mann-Betrieb MS Fahrzeugtechnik in Eichenau bei München nutzt das B2B-Portal Tyre24 der Saitow AG, um den Kunden ein großes Angebot an Reifen und Verschleißteilen zu bieten. Auch die Preise der Lieferanten können sich sehen lassen.

lager mit mittlerweile fast 200 Reifensätzen. Neureifen sind dort jedoch nicht zu finden. „Wir verstehen uns nicht als Reifenhändler. Reifen werden bei uns nur auf Kundenwunsch bestellt“, erklärt Sgherzi, der lange Zeit bei einer Reifensachhandelskette als Werkstattmeister und Fachbetriebsleiter gearbeitet hat und das Geschäft kennt. Denn eine Lagerhaltung kann sich mittlerweile kein kleiner Betrieb mehr leisten – zu groß ist das Angebot an unterschiedlichen Reifenmarken, Größen und Varianten.

Nicht nur Reifen im Angebot

MS Fahrzeugtechnik ist deshalb auf gute Lieferanten angewiesen. Schon vor Gründung seines eigenen Betriebes nutzte

Sgherzi das B2B-Reifenportal Tyre24. Davon war er so überzeugt, dass er es auch bei Gründung seines Betriebes einführt und mittlerweile im großen Umfang nutzt. Auf Tyre24 gibt es nicht nur sämtliche Reifenmarken, Felgen und RDKS-Systeme, sondern seit mittlerweile zwei Jahren auch Verschleißteile zu kaufen. „Ich nutze Tyre24, weil wir dort alle möglichen Reifenmarken und Ersatzteile bekommen, das Ganze sehr übersichtlich ist und ich die Preise gut vergleichen kann. Dadurch kann ich meinem Kunden immer das Passende anbieten“, erklärt der Geschäftsführer. Auch Kompletträder können bei Tyre24 bestellt werden, auf Wunsch sogar vormontiert. „Und das alles zu Super-Preisen“, freut sich Sgherzi.

Das bestätigt auch Torsten Kühne, Pressesprecher bei der Saitow AG, dem Betreiber der B2B-Plattform. „Teilweise spart man 50 Prozent beim Einkaufspreis im Vergleich zum Stammlieferanten. Bei Tyre24 gibt es immer den besten Preis, da wir den Handel transparent machen“, so Kühne. Dabei sieht sich Tyre24 jedoch nicht als Reifen- oder Teilehändler, sondern als Vermittler. Die

Foto: Sgherzi/MS