



Foto: Alzura Laut Michael Saitow haben die Neuerungen und das modifizierte Preismodell bei Alzura Tyres24 auch zunächst ablehnende Kunden überzeugt.

ONLINEHANDEL

24. August 2023

Alzura Tyre24: Neues Preismodell „wird sehr gut angenommen“

Vor etwa einem Jahr hat die B2B-Plattform Alzura Tyre24 die Grundgebühren für ihre beiden Accounts Basic Marketplace und Premium Marketplace angepasst. Die erste Bilanz der Verantwortlichen fällt durchweg positiv aus.

Im Zuge des angepassten Preismodells hatte Alzura Tyre24 neben der Grundgebühr auch weitere Anpassungen vorgenommen. So entsprechen etwa laut Unternehmensangaben in beiden Accounts die Produktpreise aller

Alzura-Anbieter ihren Direktvermarktungspreisen ohne weitere Aufschläge. Zudem wurden neue Funktionen implementiert, wovon die Sortierung nach dem günstigsten oder schnellsten Lieferanten zu den elementarsten zählt.

„Für Werkstätten ist Verlässlichkeit ein wichtiger Faktor. Sie müssen dem Kunden eine verbindliche Aussage zu Preis und Liefertermin machen können. Wir haben hier ein strenges Qualitätsmanagement, um unsere Zusagen einzuhalten. Die Werkstatt kann wählen zwischen dem günstigsten Preis oder der schnellsten Lieferung“, erläutert Michael Saitow, CEO und Gründer der Alzura AG, Betreiber der B2B-Plattform Alzura Tyre24. Er ergänzt: „Vollständige Transparenz ist für uns sehr wichtig. Zum Beispiel listen wir bei der Suche die Großhändler auf, die anbieten. Wir garantieren, dass keine versteckten Kosten hinzukommen.“

Gestiegenes Interesse am Premium Marketplace Account

Eine weitere Neuerung ist die Warenkorbfunktion mit dynamischem Pricing für den Produktbereich Kfz-Ersatzteile, wobei mehrere Lieferanten im Warenkorb ausgewählt werden können. Anschließend sei die Bestellung des gesamten Warenkorbs oder auch nur die Auswahl der Artikel eines bestimmten Lieferanten möglich. Auch Expressartikel werden laut Alzura-Angaben über den neuen Warenkorb abgewickelt.

Bezüglich der Reaktionen auf die Umstellungen berichtet Michael Saitow: „Die Veränderungen werden von unseren Kunden sehr gut angenommen.

Unsere Kunden haben erkannt, dass wir ihnen einen noch größeren Mehrwert bieten. So haben wir beispielsweise die Preise für unsere verkaufsunterstützenden Produkte wie Reifen-vor-Ort, Autoreparaturen.de sowie unsere Shopsysteme deutlich gesenkt und bieten den Händlern damit noch mehr Unterstützung bei der Digitalisierung. Natürlich gab es am Anfang auch Kunden, die grundsätzlich allem “Neuen” erst einmal negativ gegenüberstanden. Aber auch diese Kunden haben wir in den letzten Monaten mit verbesserten Funktionen und Vorteilen überzeugt.”

Als Beleg hierfür führen die Verantwortlichen das gestiegene Interesse am Premium Marketplace Account an. Dieser bietet Händlern etwa eine versandkostenfreie Lieferung ab 0 Euro, eine Bestpreisgarantie sowie einen Käuferschutz. Zudem bestehe die Möglichkeit, die eCommerce-Komplettlösung Alzura Shop kostenlos zu nutzen. Auch eine teilweise Nutzung nur als Website ohne Shop-Funktionalität sei – ebenso wie ein etwaige spätere Ergänzung – möglich. (dw)