

„Wachstum in allen Bereichen“

Interview | Auf der Online-Plattform Tyre24 sollen künftig auch gebrauchte Fahrzeugteile angeboten werden. Es sind noch zahlreiche weitere Neuheiten geplant, wie uns Alzura-CEO Michael Saitow im Interview erklärt hat.

asp: Herr Saitow, wie entwickeln sich Zahlen der B2B-Plattform Tyre24?

M. Saitow: Wir haben uns 2024 positiv entwickelt, unsere Nutzerzahlen haben sich erhöht, und mehr Kunden haben ein Upgrade zu einem Premium Marketplace Account vorgenommen, der eine versandkostenfreie Lieferung ähnlich wie Amazon Prime bietet. Dadurch konnten wir auch mehr Transaktionen im Reifen- und Ersatzteilerbereich registrieren. Im Ersatzteilerbereich wachsen wir weiterhin zweistellig, im Reifenbereich nicht mehr ganz so stark. Genaue Zahlen möchte ich aber nicht nennen.

asp: Ein Ziel ist es, die Alzura-B2B-Plattform zu einem One-Stop-Shop auszubauen. Was bedeutet das konkret?

M. Saitow: Wir versuchen immer, ein komplettes Ökosystem rund um eine Branche aufzubauen. Alzura.tyre24.com steht für die Vermittlung von Reifen, Felgen, Kfz-Teilen und Werkstattzubehör. Mit Local-Plattformen wie Reifen-vor-ort.de oder Autoreparaturen.de bieten wir Endkunden zudem die Möglichkeit, bei der jeweiligen lokalen Werkstatt Produkte und Dienstleistungen zu beziehen. Die Listung bei diesen B2C-Plattformen ist für Kfz-Betriebe immer kostenlos, erst bei Abschluss



Michael Saitow, CEO der Alzura AG, ist mit den Geschäftszahlen zufrieden und baut Tyre24 sukzessive aus.

eines Auftrags wird bei einem Premium Marketplace Account eine Gebühr in Höhe von 1,9 Prozent fällig. Wenn der Kunde eine Inspektion haben möchte, dann schlägt unser System verschiedene Inspektionsmöglichkeiten vor. Dann sieht der Kunde in der Übersicht, was bei der Inspektion alles gemacht wird und was es kosten würde. Über Tyre24 kann die Werkstatt dann die benötigten Teile direkt bestellen.

asp: Sind auch neue Funktionen für Tyre24 geplant?

M. Saitow: Wir bauen sukzessive neue Funktionen in den Markt ein. Ganz neu ist die Teilesuche über Explosionszeichnungen oder die Suche nach OE-Teilen. Letzteres ist sehr sinnvoll, denn manchmal sind OE-Teile sogar günstiger

als Aftermarket-Teile. Beides möchten wir noch im Frühling einführen.

asp: Sie haben in den vergangenen Jahren mehrere Software-Unternehmen übernommen. Was steht hinter den Übernahmen?

M. Saitow: Mit der Übernahme von Autengo haben wir ein Unternehmen mit einer klassischen Dealer-Management-Software übernommen. Die Kunden sind Autohäuser, die auf Online-Plattformen wie Mobile.de und Autoscout24.de verkaufen. Das Unternehmen TecSystems hat mit TecFaktura eine Faktura-Software entwickelt, die in Werkstätten genutzt wird, um Kunden zu verwalten und Rechnungen zu stellen – also die ganzen kaufmännischen Prozesse. Beide Firmen-Übernahmen haben dafür gesorgt, dass wir neue Funktionen in unsere eBusiness-Software-Suite und somit ein komplettes Software-Paket für Kfz-Betriebe anbieten können.

asp: Letztens hat Alzura vermeldet, dass auch eine Online-Plattform für gebrauchte Ersatzteile übernommen wurde. Wollen Sie in dieses Geschäftsfeld einsteigen?

M. Saitow: Das ist richtig, wir haben am 20. Januar das Berliner Unternehmen CMS CarMobileSystems GmbH mit den dazugehörigen Online-Plattformen „Autoteile-Markt.de“ und „Gebrauchte-autoersatzteile.de“ übernommen, zusammen sind die Plattformen der größte Marktplatz für Gebrauchtteile in Deutschland. Dort werden gebrauchte Ersatzteile für Autos vermittelt. Dahinter stehen europaweit angeschlossene Autoverwerter der übernommenen Plattformen, die Autos professionell ausschachten und die entsprechende Logistik dahinter bieten.

Kurzfassung

Neben der Integration von gebrauchten Fahrzeugteilen in Tyre24 plant Michael Saitow von der Alzura AG auch eine alternative Teilesuche per Explosionszeichnung und die Suche nach OE-Teilen.

„Die Werkstatt kann künftig die Preise gebrauchter Teile mit Neuteilen vergleichen.“

Michael Saitow, Alzura AG

asp: Wird das Thema Gebrauchtteile durch die Versicherungen getrieben?

M. Saitow: Ja, das ist definitiv ein Thema. Die Allianz-Versicherung empfiehlt bereits den Einsatz von Gebrauchtteilen für die Karosseriereparatur. In einigen Ländern gibt es auch schon Quoten, gebrauchte Ersatzteile zu verbauen. Gerade Karosserieteile mit Designschutz für ältere Autos kosten ein Vermögen und man bekommt sie nicht auf dem Aftermarket. Mit der Übernahme von CMS CarMobile-Systems haben wir eine Anbindung der größten Player in diesem Bereich. Das sind auch keine Schrotthändler, sondern Großhändler. Die vermarkten Teile mit genauer Zuordnung und Beschriftung, komplett digitalisiert. Anhand der VIN-Nummer lässt sich das Teil so genau identifizieren. Werkstätten konnten solche Teile bislang nicht so leicht beschaffen, obwohl der Markt da ist. Man könnte es auch so formulieren: Autoteile-Markt.de bringt das Angebot, wir bringen die Nachfrage.

asp: Werden die gebrauchten Teile dann in Tyre24 integriert und ist dann ein Preisvergleich möglich?

M. Saitow: Genau das ist unser Plan. Momentan bekommt man bei Karosserieteilen das Originalteil des Autoherstellers und das Aftermarket-Teil in der Teilesuche angezeigt, sofern es sich um ein älteres Auto handelt. Auch wiederaufbereitete Teile haben wir im Portfolio, die laufen zwar als Neuteil, haben aber den Hinweis „refurbished“. In Zukunft wird nun auch das Gebrauchtteil mit aufgeführt. Die Werkstatt kann so bequem die Preise vergleichen und das passende Teil herausuchen. In rund acht Wochen werden wir die Daten in unsere Teilesuche bei Tyre24 überführen können.

asp: Werden nur gebrauchte Karosserieteile angeboten?

M. Saitow: Die typischen Teile, die man bislang für ein Auto auf dem Aftermarket bekommt, sind Verschleißteile. Man bekommt aber beispielsweise keine Mittelkonsole für sein Auto und müsste die teuer beim Hersteller beziehen. Mit der Aufnahme von Gebrauchtteilen gehört das der Vergangenheit an. Der Kunde kann dann auch solche Teile günstig kaufen. Auf der Plattform Autoteile-Markt.de gibt es alle Teile für Autos, auch aus dem Bereich Innenausstattung. Bei manchen Teilen macht ein Gebrauchtteil aber keinen Sinn, beispielsweise bei Lichtmaschinen. Die werden so günstig neu in China produziert, da gibt es mit einem Gebrauchtteil keine Ersparnis.

asp: Verbände wie der ZKF hegen Bedenken beim Einsatz gebrauchter Karosserieteile, weil das mehr Aufwand für Kfz-Betriebe und geringere Margen bedeuten kann ...

M. Saitow: Der Markt ist groß und ich glaube, dass es Abnehmer für gebrauchte Karosserieteile gibt. Es gäbe sonst nicht die riesigen Vertriebszentren von Gebrauchtteilen in anderen Ländern. In einer Porsche-Werkstatt mag sich das Anpassen gebrauchter Ersatzteile vielleicht nicht lohnen, in der freien Werkstatt mit günstigeren Stundensätzen schon. Die arbeitet vielleicht lieber länger an einem Teil, als die Marge eines Neuteils beim Hersteller zu lassen. Es gibt auch gegenläufige Beispiele: Bei oft verfügbaren Fahrzeugen wie dem VW Golf gibt es eine komplette Fahrzeuggürtür oder Heckklappe gebraucht in der gewünschten Farbe mit der gewünschten Ausstattung zu kaufen, die sich direkt ohne große Anpassungen einbauen lässt. Würde man das Teil auf normalem Weg kaufen, müsste man noch Anbauteile dazu kaufen und es aufwendig an das Fahrzeug anpassen und lackieren.

asp: Was planen Sie als Nächstes auf ihrer B2B-Plattform?

M. Saitow: Wir entwickeln gerade einen neuen Fahrzeugkonfigurator fürs Autohaus. Der Endkunde kann damit nicht nur nach Gebrauchtwagen und Neuwagen suchen, die das Autohaus auf Lager hat, sondern auch nach Bestellfahrzeugen oder Vorführwagen. Der Kunde ist auch nicht mehr auf eine Marke angewiesen, sondern bekommt verschiedene Optionen unter Berücksichtigung seines Budgets angeboten. Über Schnittstellen zu anderen Fahrzeugbörsen der Händlerkollegen lassen sich zudem weitere Fahrzeuge finden. Ein weiteres neues Geschäftsfeld: Wir sind ins Blumen-Business eingestiegen und bieten seit letztem Jahr eine eigene Shop-Lösung für Floristen unter Alzura-Flowers.com an.

asp: Das ist ein interessantes Geschäftsfeld für einen Reifen- und Teilehändler. Haben Sie das entsprechende Know-how dafür?

M. Saitow: Ich sehe uns nicht als Reifen- oder Kfz-Teilehändler. Wir sind in erster Linie ein Software-Unternehmen. Wir haben immer mal wieder Agenturen übernommen und große E-Commerce-Player in Deutschland umgesetzt, darunter Cyberport, den Elektronikartikel-Anbieter, oder Compass24, den Boot-Zubehör-Anbieter. Durch dieses Bestands-geschäft hatten wir in der Vergangenheit schon viel mit unterschiedlichen Branchen zu tun. Den Floristen bieten wir nun eine Shoplösung als „Onlinefiliale“ an, auf der Kunden beispielsweise einen Strauß Rosen bestellen, online bezahlen und dann zum Wunschtermin abholen können – quasi ein Click-und-Collect-System ohne Versand. Im Prinzip dasselbe, was wir auch mit Alzura eBusiness Software im Automotivebereich für Reifenhändler, Werkstätten und Autohäuser anbieten. Was wir dort mit Dealer-Management- und Shop-Systemen anbieten, übertragen wir nun aufs Blumen-geschäft. Interview: Alexander Junk