

TEILE + ZUBEHÖR

Teilebörsen / Das Internet entwickelt sich zu einem wichtigen Marktplatz für den Teile- und Zubehörhandel – dafür sorgen vor allem die beteiligten Online-Börsen

Teile aus dem Netz

VON UDO SCHWICKAL

Mit einem durchschnittlichen Rohertrag von 26 Prozent (siehe S. 12/13) ist der Teilbereich eine der wichtigsten Renditequellen im Autohaus. Inzwischen haben viele Händler erkannt, dass sich das Internet hervorragend als Vertriebskanal für den Bereich von Teilen und Zubehör eignet. Das gilt nicht nur für den Ein- und Verkauf von Neuteilen, sondern auch für daraus resultierende Serviceleistungen und den Absatz von Lagerüberbeständen. Die großen Fahrzeugbörsen und spezielle Teilebörsen haben neue Geschäftsmodelle entwickelt, um den Handel bei seinen Aktivitäten zu unterstützen – und natürlich neue Geschäftsfelder zu erschließen.

AutoScout24

- Teilehandel seit 2003
- Eingestellte Teile: ca. 500.000
- Zielgruppe: Händler und Private
- Häufigste Nachfrage: Räder und Reifen

Seit der Einführung des Marktplatzes „Teile & Zubehör“ vor drei Jahren hat sich die Zahl der eingestellten Artikel mehr als verdoppelt, so dass AutoScout24 mit aktuell rund 500.000 eingestellten Teilen einer der größten unabhängigen Teile- und Zubehörmarktplätze im Internet ist. Die Plattform funktioniert dabei wie ein Kleinanzeigenmarktplatz für private und gewerbliche Kunden. Privatanzeigen sind kostenlos, während Gewerbliche eine Gebühr zahlen.

Als Zielgruppe gibt AutoScout24 sowohl Händler als auch Privatpersonen an, wobei vor allem Semi-Professionelle den Teile- und Zubehörmarkt regelmäßig nutzen. Prinzipiell richtet sich das Angebot, das zu 80 Prozent von gewerblichen Anbietern stammt, an jeden Autointeressenten. Gehandelt werden sechs Hauptkategorien: Ersatz-

teile, HiFi/Telefon/Navigation, Reifen & Felgen, Tuning, Chemie/Pflegemittel/Werkzeug sowie sonstiges Zubehör.

Nach internen Berechnungen von AutoScout24 erzielen die teilnehmenden Händler im Durchschnitt einen fünfstelligen Umsatz im Monat in diesem Bereich. Generell arbeitet AutoScout24 mit sämtlichen Partnern in der Kfz-Branche und im Teilehandel zusammen. Neben den Kooperationen im Autobereich mit aktuell 26 Herstellern besteht eine Zusammenarbeit im Teile- und Zubehörbereich mit Callparts, Renet und D&W.

In den nächsten Jahren plant AutoScout24 eine Verdopplung des Teileangebots. Darüber hinaus soll der Teile- und Zubehörmarktplatz internationalisiert werden.

eBay Motors

- Teilehandel seit 2001
- Eingestellte Teile: ca. 1,7 Mio.
- Zielgruppe: Händler, Werkstätten, Verwerter, Teilehändler und Private
- Häufigste Nachfrage: Räder und Reifen; Tuning-Artikel, Telematik. Steigende Nachfrage nach Kfz-Dienstleistungen

eBay Motors ist einer der reichweitenstärksten deutschen Automobil-Marktplätze im Internet. Laut Nielsen/NetRatings besuchten allein im Mai 2006 mehr als 5,6 Mio. Internet-Nutzer den Marktplatz. Registrierte Mitglieder können alle Arten von Fahrzeugen sowie Teilen und Zubehör handeln. Die Verkäufer können ihre Artikel zum Festpreis oder als Auktion anbieten.

Primäre Zielgruppe von eBay Motors auf Anbieter-Seite sind der professionelle Teilehandel, das Autohaus und die Werkstatt. Auf Seite der Käufer nutzen neben Tausenden von Privatkunden auch zunehmend gewerbliche Käufer eBay Motors.

Das Angebot im Teile- und Zubehörbereich erstreckt sich über alle Bereiche des

Kfz-Teilehandels und betrifft auch gebrauchte Artikel. Neben Produkten können seit diesem Jahr auch Kfz-Dienstleistungen von Autohäusern und Werkstätten angeboten werden. Von den 1,7 Millionen aktuell gelisteten Artikeln stammen rund 1,4 Millionen von gewerblichen Anbietern, wobei mehr als 50.000 Verkäufer ihr Warenangebot über einen eigenen eBay-Shop präsentieren. So vertreiben z.B. die DC Vertriebsorganisation, Vergölst, sowie A.T.U Kfz-Services und Verschleißreparaturen über eigene eBay-Shops. Neu ist ein eigenes Reifen- und Autoservice-Portal (www.auto-service.ebay.de).

Als Schwerpunkt der weiteren Entwicklung setzt eBay auf den Ausbau des Reifenhandels und der Kfz-Dienstleistungen sowie auf die Optimierung der Suchfunktionalität.

H.O.T.A.S.

- Teilehandel seit 2001
- Eingestellte Teile: ca. 500.000
- Zielgruppe: Händler, Werkstätten
- Häufigste Nachfrage: Alle Teile gleichermaßen

H.O.T.A.S. ist eine reine B-2-B-Plattform, die sich von einer Überbestandsbörse zu einer globalen Teile-Handelsplattform entwickelt hat. Gehandelt werden hauptsächlich neue Originalteile sowie OEM-Teile, grundsätzlich kann jedoch alles angeboten werden. Der Handel mit schwer gängigen Teilen macht auch heute noch einen großen Anteil aus. Aktuell sind 2.000 Kfz-Händler als Kunden gelistet. Darüber hinaus bestehen Kooperationen mit Kia und Mazda.

2005 wurden über H.O.T.A.S. Teile im Wert von 6,5 Millionen Euro gehandelt, wobei ein durchschnittlicher Rabatt von 18,77 Prozent auf den Einkaufspreis erzielt wurde.

Ab September wird H.O.T.A.S. als bislang einzige Teilebörse eine Schnittstelle zu eBay

Motors anbieten. Ziel ist es, die Börse allmählich zu einer Einkaufsplattform für die Autohäuser weiter zu entwickeln. Zusätzlich soll die Verbreitung in Europa forciert werden.

Mercateo

- Teilehandel seit 2005
- Eingestellte Teile: ca. 38.000
- Zielgruppe: Gewerbliche Kunden; vor allem kleine und mittelständische Unternehmen
- Häufigste Nachfrage: Klima-Kondensatoren, Beleuchtung

Mercateo gehört mit 200 verschiedenen Lieferanten und 2,5 Millionen Artikeln zu den führenden Online-Händlern für Geschäftskunden im Internet. Das Unternehmen bietet seinen Marktplatz seit 2000 auch online an. 2005 wurde die Kategorie „Fahrzeugteile & Zubehör“ angelegt, auf der überwiegend Neuteile (Ersatz und Verschleiß) sowie Zubehör angeboten werden. Kunden sind vor allem Autohäuser, Kfz-Händler, Werkstätten und Tankstellen.

Mit weiteren Lieferanten soll der Bereich „Fahrzeugteile und Zubehör“ weiter ausgebaut werden. In Kürze will Mercateo als einziger Online-Händler das Komplettsortiment eines starken Partners im Nutzfahrzeugbereich anbieten.

Motoso.de

- Teilehandel seit 2004; seit Juni 2006 zusätzlich Reparaturen und Services
- Eingestellte Teile: ca. 1,0 Mio.
- Zielgruppe: Händler, Werkstätten, Verwerter, Teilehändler und Private
- Häufigste Nachfrage: Karosserie, Tuning, Reifen und Felgen, Innenraum, Motoren und Motorteile, Elektrik & Elektronik, Motortraderteile und Zubehör, Camping

Das Geschäftsmodell von Motoso.de ist die Vermittlung von Teilen und Services für alle Arten von Kraftfahrzeugen. Hier findet kein Direktkauf statt, sondern zu jeder Anzeige sind die Kontaktdaten des Verkäufers hinterlegt. Während private Anbieter ihre Teile kostenlos einstellen können, zahlen

gewerbliche Kunden nach einer kostenlosen, zweimonatigen Testphase eine Gebühr, die von der Anzahl der angebotenen Teile abhängt. Im Preis enthalten sind zusätzliche Services wie der Empfang regionaler Suchaufträge, Einträge in der Werkstattsuche sowie Schnittstellen zum Datenimport.

Motoso.de bietet Neu-, Gebrauch- und Tuningteile sowie Zubehör für alle Kfz-Modelle und seit kurzem auch die damit verbundenen Services. Mit dem Mercedes-Benz Gebrauchteilecenter (MB GTC) besteht eine Kooperation.

Motoso.de steht jedem Kunden als Verkaufsplattform zur Verfügung. Bislang sind rund 95 Prozent der Inserate von gewerblichen Anbietern geschaltet. Das Ziel von Motoso.de ist es, die Zusammenführung von privaten Autofahrern mit den entsprechenden Profis aus dem Teile- und Servicebereich zu forcieren. Dafür soll der Internetauftritt, stets an den Bedürfnissen der Werkstätten orientiert, weiterentwickelt werden. ■