

Duo mit Profil

Gebrauchtreifen-Marktplatz Orbix realisiert mit TecAlliance ein innovatives Geschäftsmodell

Von Anfang an in der Ideallinie bei Topspeed und perfekter Bodenhaftung – so lässt sich der Erfolgskurs von Orbix, dem Online-Händler für gebrauchte Reifen, und dem Automotive-Datenspezialisten TecAlliance beschreiben. Angefangen hat die Success Story ganz klassisch – mit einer Vision. Daraus haben sich für beide Seiten interessante Business-Chancen entwickelt.

Schon 2008 erkennt der damalige BMW-Vertriebsleiter Jürgen Benzinger ein Problem: Es gibt zu viele gebrauchte Reifen. In den Lagern, bei jedem Händler. Ungezählt und unregistriert warten sie auf das Ende ihres Haltbarkeitsdatums, nur um dann im Müll zu landen. „Viele Reifen wurden einfach mit einem neuen Auto an die Kunden verschenkt oder zum Jahresende günstig abgegeben“, erinnert sich Benzinger.

Er ist sich sicher, dass hier bares Geld verloren geht. „Gehen wir von einem Autohaus mit rund 40 Verkäufern und ca. 5.000 verkauften Fahrzeugen pro Jahr aus sowie einem Radsatz-Preis von etwa 450 Euro. Dann sprechen wir hier von über 250.000 Euro im Jahr“, sagt Jürgen Benzinger. Seine Vision: alle Bestände digitalisieren und auf den Markt bringen.

Mit TecAlliance Daten von der Idee zum Erfolg

Die Idee: eine Online-Plattform für gebrauchte Komplett-Räder, Reifen und Felgen mit intuitiver Suchfunktion für Privatkunden und Händler. So sollen die etwa 29,4 Millionen gebrauchten Radsätze, Reifen und Felgen, die bei Autohäusern, Reifenhändlern, Leasingfirmen und Autovermietern in Deutschland lagern, wieder zurück in den Markt kommen.

Doch so einfach die Idee, so komplex scheint die Umsetzung. Neben Programmierung und Händlerkontakten benötigt der Onlinemarktplatz verlässliche Datensätze als Grundlage für eine nutzerfreundliche Suche. Schließlich muss der Käufer wissen, welcher Radsatz zu

seinem Auto passt. „Aus meiner langjährigen Erfahrung im Automotive-Bereich war für mich sofort klar, an wen wir uns wenden müssen“, erklärt Jürgen Benzinger. „Was Qualität, Abdeckung und Detailtiefe der benötigten Fahrzeug- und Teiledaten angeht, führt kein Weg an TecAlliance vorbei.“

TecAlliance ist globaler Marktführer im Bereich Automotive Data Management. Bereits vor mehr als 20 Jahren hat sich das Unternehmen darauf spezialisiert, herstellerübergreifend aktuelle Fahrzeugdaten, Produktdaten, Reparatur- und Wartungsinformationen zu sammeln und sie in einem einheitlichen, weltweit anerkannten Format aufzubereiten. Heute ermöglichen die Daten aus dem TecDoc Catalogue die eindeutige Ersatzteilidentifizierung und die Digitalisierung der kompletten Supply Chain, von der Teileproduktion bis zum Endverbraucher in der Werkstatt.

TecAlliance liefert die essentielle Basis fürs Business: die Daten zu den Fahrzeugbeschreibungen, die Verlinkung zu den Fahrzeugtypnummern sowie Nabendurchmesser, Anzahl der Schrauben und Lochkreis aus den

Repair and Maintenance Informationen. „Erst mit dieser digitalen Datenbasis von TecAlliance konnte die Vision von Orbix Wirklichkeit werden“, so Thomas Niedermeier, Sales Specialist in der Region D-A-CH bei TecAlliance.

„Durch die Verknüpfung unserer Suchfunktion mit den TecAlliance Daten stellen wir sicher, dass die Kunden direkt die richtigen Reifen bestellen. So vermeiden wir mögliche Rückläufe, wenn dem Kunden nicht passende Produkte angezeigt werden“, so Jürgen Benzinger. „Wir wissen, dass wir absolut zuverlässige und hochwertige Daten erhalten und wir auch in Zukunft bei neuen Anforderungen jederzeit auf TecAlliance zählen können.“

„Was Qualität, Abdeckung und Detailtiefe der benötigten Fahrzeug- und Teiledaten angeht, führt kein Weg an TecAlliance vorbei.“

Jürgen Benzinger, Orbix



DER ONLINE-MARKTPLATZ FÜR GEBRAUCHTE RÄDER, REIFEN UND FELGEN

Wählen Sie Ihr Fahrzeug Modell



REIFENGROSSE PKW-AUSWAHL FAHRZEUGSCHEIN 123.886 ARTIKEL ONLINE



**VERSANDKOSTEN SPAREN
GEBRAUCHTE FAHREN!**
Nutzen Sie Ihren Vorteil und sparen Sie die Versandkosten von 29,99€

Screenshot: Orbix-Reifenportal

Neben der Lieferung der Daten stand TecAlliance dem Team von Orbix während des gesamten Projekts beratend zur Seite. „Wir haben von Anfang an das große Potenzial der Geschäftsidee von Orbix gesehen. Wir haben gemeinsam erarbeitet, wie diese Vision mit unseren Daten realisiert werden kann“, berichtet Thomas Niedermeier.

„Wir haben wirklich großartige Unterstützung von TecAlliance erfahren“, erinnert sich Jürgen Benzinger. „Wir wurden als Start-Up-Unternehmen mit offenen Armen empfangen und uns wurde ein auf unsere Anforderungen und Bedürfnisse maßgeschneidertes Angebot gemacht. Wir konnten uns jederzeit an TecAlliance wenden und haben kompetente Antworten und Lösungen erhalten.“

Vision erfüllt

Im Mai 2017 geht eine Beta-Version des Reifenmarktplatzes online. Jeder Händler kann sich registrieren und erhält ein Bestandsmanagement-Tool – kostenlos. Darüber kann er die lagernden Reifen, Felgen und Radsätze digital erfassen, über die Plattform dem Kunden zugänglich machen sowie die Verkäufe und den Versand steuern. Orbix lebt von den Transaktionsgebühren, die je nach Verkaufspreis in fünf Kategorien gestaffelt erhoben werden. Der Rest geht an den Händler, der seine Radsätze entsprechend günstig anbieten kann. Und der Käufer freut sich über fast neuwertige Räder zu einem guten Preis.

Bei der Erfassung der Reifen macht es Orbix seinen Händlerpartnern so leicht wie nur möglich: Via Smartphone oder Tablet werden drei bis vier Bilder des Reifensatzes in das

Tool geladen. Anschließend wird der Händler Schritt für Schritt durch eine Eingabemaske geführt, um wichtige Parameter wie etwa die Profiltiefe zu ergänzen. Die Angaben wie Nabendurchmesser, Zollgröße etc. sind verknüpft mit den Fahrzeugdaten aus dem TecDoc Catalogue. Den Käufern werden so bei der Suche nur die passenden Reifen und Felgen für sein Fahrzeug angezeigt.

„Erst mit dieser digitalen Datenbasis von TecAlliance konnte die Vision von Orbix Wirklichkeit werden.“

Thomas Niedermeier, TecAlliance

Damit erfüllt sich Benzingers Vision von 2008: Die Bestände der gebrauchten Reifen werden digitalisiert, in den Markt gebracht und brachliegende Werte monetarisiert. Die Kundenzahl steigt rasant: Im Sommer 2017 sind bereits rund 40.000 Nutzer registriert. „Damals erhielt ich einen Anruf aus der Schweiz“, erzählt Jürgen Benzinger. Die AMAG, eine schweizerische Unternehmensgruppe, spezialisiert auf den Autohandel, hat von dem neuen Reifenmarktplatz gehört. Schnell steht fest: Gemeinsam mit der AMAG

gründet die Orbix GmbH die Orbix Schweiz AG. Auf Einladung der AMAG nimmt Orbix kurz darauf an einer kleinen Messe teil. Rund 800 Aussteller aus dem schweizerischen Automotive-Bereich kommen zusammen und präsentieren ihr Portfolio. „Wir mussten gar nicht groß werben. Die Leute standen Schlange, um sich zu registrieren. Ich habe noch nie ein Produkt so einfach verkaufen können wie Orbix“, erzählt Jürgen Benzinger. Schweizer Einzelfall? Keineswegs. Wenig später passiert dasselbe auf dem Gebrauchtwagen Kongress in Hannover.

Blick nach vorn, oben und Osten

Gestartet mit einem Umsatz von rund 150.000 Euro im ersten Jahr, erwarten die Orbix-Gründer bereits 2018 siebenstellige Erlöse. Außerdem will Orbix weitere Märkte in Osteuropa erschließen. Selbstverständlich wieder mit Hilfe der Reifen-, Räder- und Felgendaten von TecAlliance, die auch für diese Regionen verfügbar sind. Jürgen Benzinger freut sich auf die weitere Zusammenarbeit mit TecAlliance: „Egal in welchem Markt wir uns weiterentwickeln und welche speziellen Daten wir dort benötigen werden – mit TecAlliance haben wir den richtigen Partner für die erfolgreiche Umsetzung unserer Geschäftsvision gefunden.“

Wieso TecAlliance?

Mit Daten, integrierten Lösungen und umfassenden Beratungsleistungen unterstützt TecAlliance Unternehmen dabei, ihre innovativen Geschäftsideen im Digital Aftermarket zu verwirklichen.

TecAlliance GmbH
Steinheilstraße 10
85737 Ismaning
Deutschland
www.tecalliance.net

Kontakt:
+49 221 6600 0
sales@tecalliance.net

