

neue

Reifenzeitung

Fachzeitschrift für den Reifenfachbetrieb sowie die Reifen- und Runderneuerungsindustrie

SCHWARZFAHREN VERJÄHRT NICHT.

NEU! MultiControl



Schwarzfahrer bekommen, was sie verdienen: Die **SCHWARZ-FAHR-GARANTIE!** Beim Kauf des neuen Fulda MultiControl bekommen Ihre Kunden einen Ganzjahresreifen mit exzellentem Grip auf nassen, verschneiten und trockenen Straßen und dazu noch eine **365 Tage Reifenschutz-Versicherung gratis.** Das macht aus dem Multitalent einen typischen Fulda Reifen mit hervorragendem Preis-/Leistungsverhältnis.

Weitere Informationen unter fulda-reifen.de/schwarzfahrergarantie

**SCHWARZ.
BREIT.
STARK.**



www.fulda.com



900340 / 7/2016



Profil-Verlag GmbH, Harsfelder Straße 5, 21680 Stade

07624 PVSt

Albert Mediamarketing E. K.

Albatter Str. 17

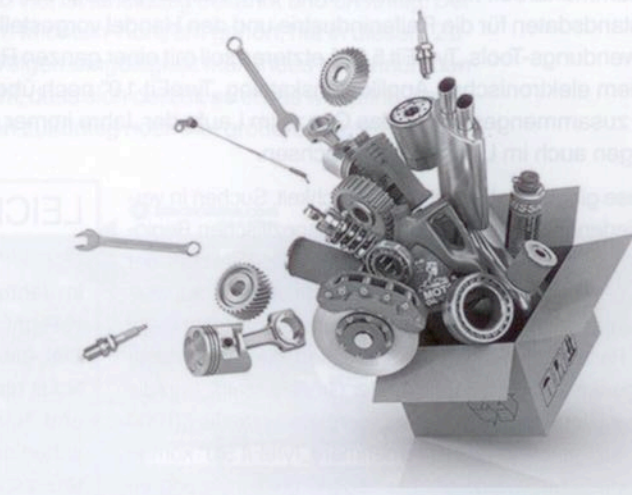
97295 Waldburn

- | S. 30 | EDV/E-Commerce
- | S. 46 | Pirellis „Cinturato Winter“
- | S. 56 | „Reifen 2016“, Teil 2
- | S. 10 | Zu Besuch bei Butler

Angebot an Kfz-Teilen im DBV-Onlineshop wird massiv ausgebaut

Angekündigt hatte die DBV Würzburg GmbH den Einstieg in das Geschäft mit Kfz-Verschleiß- und -Ersatzteilen schon vor Langem, um in diesem Frühjahr dann mit der Aufnahme von Batterien und Ladegeräten ins Portfolio ihres Onlineshops unter <https://shop.dbv.eu> einen ersten Schritt in diese Richtung zu unternehmen. Ungeachtet der zwischenzeitlichen Übernahme durch Alcar folgt nun der nächste mit der Erweiterung des Angebotes um – wie man selbst sagt – „mehr als eine Million neuer Teile“. Die sollen ab sofort über den Webshop des Großhändlers verfügbar sein, und das auch noch bei einem gleichzeitig gestiegenen Bestellkomfort des Portals. Denn dank des TecDoc-Originalteilekataloges sorgt die erweiterte Darstellung bei vielen Teilen für eine höhere Auswahl-sicherheit im Bestellvorgang, so das Unternehmen.

Nach Eingabe der OE-Nummer (Ersatzteilnummer des Erstausrüsters) oder der Hersteller- bzw. Typschlüsselnummer (HSN/TSN) aus der Zulassungsbescheinigung Teil I (dem ehemaligen Fahrzeugschein) werden die Teile demnach übersichtlich nach Kategorien und in Stichworten dargestellt. „Sollte beides nicht zur Hand sein, so kann die Recherche nach den passenden Teilen auch optional über einen Suchbaum nach Fahrzeughersteller, Modell und



schließlich Fahrzeugtyp, Serie und Bauzeitraum erfolgen“, sagen die Würzburger. Mit der gezielten Auswahl des gewünschten Teils würden anschließend die detaillierten Artikelmerkmale, mögliche Alternativartikel, eine Liste aller passenden Fahrzeuge sowie alle OE-Nummern ebenso angezeigt wie in der Artikelleiste neben der Anzeige von Verfügbarkeit und Preis Ersatzteil nun zudem in der jeweils gewünschter Stückzahl geordert werden könne. *cm*

Umfrageergebnis: Großhändler von Kfz-Ersatzteilen sind vom Onlinehandel nicht bedroht

Der Onlinehandel revolutioniert den Kfz-Ersatzteilmarkt nicht, sondern erweitert ihn. Dies hat eine Onlineumfrage der Initiative Qualität ist Mehrwert ergeben. Die Initiative namhafter Hersteller von Automobilteilen im Automotive Aftermarket hatte im ersten Quartal 2016 über 1.000 freie Kfz-Werkstätten hinsichtlich ihrer

Onlinebestellgewohnheiten von Ersatzteilen befragt. 82,1 Prozent aller befragten Werkstätten haben schon einmal online Kfz-Teile bestellt. 56,4 Prozent dieser tun dies regelmäßig und 85 Prozent der Onlinekäufer haben bis zu drei feste Shops. Der Onlinehandel wird von einem großen Teil der freien Werkstätten genutzt, um spezielle Produkte zu kaufen, die die renommierten Großhändler nicht anbieten. 80,4 Prozent der befragten Werkstätten gaben den günstigen Preis als Grund für Onlinekäufe an. Allerdings würden weniger als 20 Prozent sicherheitsrelevante Teile im Netz bestellen. Für das hohe Sicherheitsbewusstsein spricht auch, dass sich 50 Prozent der Onlinekäufer ausschließlich auf Markenteile verlassen. Die Um-

frage ergab: Nur 2,2 Prozent der Befragten nennt den Preis als einzigen Kaufgrund. Als Nachteil des Onlinekaufs haben die Werkstätten die fehlende Kulanz genannt. 63 Prozent gaben an, schon mal Probleme bei der Geldrückerstattung, Reklamation und Umtausch gehabt zu haben. Die Initiative zieht als Fazit: Die Treue zum klassischen Großhandel ist nach wie vor ungebrochen. Um Käufer vom Onlinehandel zurückzugewinnen, sollten die Hebel im Bereich Verfügbarkeit sowie der Beschaffung von Spezial- und Gebrauchtteilen ansetzen. Ein großer Vorteil des klassischen Großhandels gegenüber dem Onlinehandel liegt beim Service und der Kulanz. *cs*

Qualität 
ist Mehrwert