

ÖL

Das Fachmagazin für die
automotive Schmierstoffbranche

& WIRTSCHAFT

Juni 2019

Eine Beilage von
AUTO & Wirtschaft

www.autoandwirtschaft.at



MARKT

Wer gewinnt das
Match um die
Schmierstoff-Margen?



Technologie

Emissionsarmes
Schmieren



Industrie-Umfrage

Technologie, Vertrieb, Markt:
Wird's kompliziert?



Herzlichen Glückwunsch!



TOTAL
Committed to Better Energy



Wir gratulieren unserem Partner Hermann Neubauer ganz herzlich zum dritten Triumph in Folge bei den österreichischen Rallye-Staatsmeisterschaften. Eine unglaubliche Performance, die das Team von Hermann Neubauer mit dem Einsatz von TOTAL QUARTZ Motorenölen und TOTAL Kraftstoffen geleistet hat.

www.total.co.at



Perfekt für den Online-Handel

Das e-Commerce-Unternehmen Saitow AG weitet sein Geschäftsfeld u. a. auch auf Öle und Schmierstoffe aus. Was man sich davon erwartet, haben wir COO Christian Koeper gefragt.

A&W: Herr Koeper, welche Rolle spielt für Sie als Reifen-Handelsportalbetreiber das Thema Öl heute und in Zukunft?

Christian Koeper: Nachdem sich Tyre24 zu einer marktführenden Plattform für den Bereich Reifen und Felgen etabliert hat, wollen wir Tyre24 nun zu einer „Vollsortimenter-Plattform“ für den automobilen Aftermarket entwickeln. Das schließt natürlich auch Öle und Schmierstoffe mit ein. Bereits heute werden auf Tyre24 Öle und Schmierstoffe gehandelt, in Zukunft werden wir das noch stärker in den Fokus nehmen und dazu Partnerschaften mit spezialisierten Lieferanten eingehen. Derzeit richten wir Kategoriestrukturen ein und kümmern uns um das Onboarding von Lieferanten.

Was macht Schmierstoffe für Tyre24 interessant?

Koeper: Öl ist ein klassischer Verbrauchsartikel, der regelmäßig von der Werkstatt nachgekauft wird. Öle sind ähnlich wie Reifen recht einfach zu identifizieren, die Produktdaten sind umfangreich und es gibt eine Vielzahl relevanter Marken und leistungsstarker Anbieter im Markt. Darüber hinaus bestehen zum Teil deutliche Qualitäts- und Preisunterschiede, die wir durch eine strukturierte Suche für unsere Kunden nutzbar machen können. Vorteil des B2B-Handels ist zudem, dass die Herausforderung der Altöl-Rücknahme hier entfällt.

Spielen Trends...wie kleinere Gebindegrößen und stärkere Diversifizierung Ihnen da in die Hände?

Koeper: Durch steigende Komplexität des Produktspektrums steigt die Anforderung nach Transparenz. Diese kann ein auf Kategoriestrukturen und Attributen basierendes Online-Portal wie das unsere bieten. Kleinere Gebindegrößen sind für den Versandhandel besonders geeignet, da sie per Paketfracht verschickt werden können. Auch ergibt sich so die Möglichkeit, z. B. die exakte



„Kfz-Zubehör inklusive Öl und Schmierstoffe anzubieten, war für uns ein logischer Schritt.“

Christian Koeper, COO Saitow AG

Menge Motor- oder Getriebeöl, die im Rahmen einer Inspektion benötigt wird, anzubieten. Als Digitalunternehmen sind wir gewohnt, uns agil an neue Situationen anzupassen.

Wie sind Ihre Erwartungen für den Ölhandel auf Tyre24?

Koeper: Entscheidend für den Erfolg beim Kunden sind attraktive Preise, gepaart mit Service-Qualität. Ich gehe davon aus, dass sich der Bereich Öl bei Tyre24 positiv entwickeln wird und auch Hersteller die Möglichkeiten der Präsentation ihrer Marken auf dem Portal nutzen werden. • (KAT)