

# AUTO & WIRTSCHAFT

Das Fachmagazin für die österreichische Automobilbranche

September 2019

Österreichische Post AG  
MZ 032035333 M  
A&W Verlag, Insktr. 16  
3400 Klosterneuburg

[www.autoundwirtschaft.at](http://www.autoundwirtschaft.at)



## BÜROKRATIE- WAHNSINN

Gibt es Hoffnung,  
dass es besser wird?



## HANDEL

VW-Vertriebsvorstand  
über die Rolle der Händler

Lotus und Caterham:  
Besuch beim Importeur



## GEWERBE

Teile, Teile, nichts als Teile:  
News vom Vertrieb

Wir suchen den Lehrling  
mit sozialer Kompetenz

## WIRTSCHAFT

Autohaus 2.0: Was bringt  
die Digitalisierung?

## Schmierstoff nachfüllen vergessen? Gibt's nicht! H-Level Füllstandsensoren

HABERKORN

kabelloser Datentransfer

automatische Nachbestellung

Online-Monitoring-Plattform

Lagern auch Sie Ihre Schmierstoffe in Tankanlagen oder Tankcontainern? Dann kennen Sie das: der Füllstand muss regelmäßig abgelesen werden, damit der Tank nicht plötzlich leer ist. Auch schon mal vergessen? Dieses Thema gehört der Vergangenheit an: H-Level ist wohl eine der einfachsten und zuverlässigsten Lösungen im Bereich Füllstandmessung. Ohne Verkabelung, ganz praktisch via GSM. Einfacher geht's nicht!

[www.haberkorn.com](http://www.haberkorn.com)





# Vertrauen auf beiden Seiten

Das Lieferantenmanagement der Saitow AG sorgt auf der B2B-Handelsplattform Tyre24 dafür, dass die Kfz-Betriebe sorglos und zu wettbewerbsfähigen Konditionen einkaufen.

Mag. Bernhard Katzingner

**W**as im privaten Online-Handel gilt, ist natürlich auch im B2B-Bereich Bedingung: Vertrauen ist die harte Währung, sie will wohl erworben werden und ist – wenn man nicht aufpasst – schnell wieder weg.

## Verlässliche Qualität

„Aufgrund unseres über viele Jahre erarbeiteten Stellenwertes im Markt für Reifen und Felgen haben unsere Kunden ein hohes Vertrauen in unser Unterneh-

men lassen können. Tyre24 arbeitet mit täglichen Qualitätskontrollen, anhand derer die Performance von Anbietern auf der Plattform intern bewertet wird. Das erfolgt etwa durch Kundenbewertungen, aber auch durch die Auswertung von Storno- oder Reklamationsgründen. Dadurch soll sehr schnell identifiziert werden können, welcher Verkäufer im Sinne der Kunden agiert und welcher nicht. „Bei Konflikten schreitet der verantwortliche Lieferantenmanager ein und bespricht die Situation sowie mögliche Lösungsansätze mit dem Händler. Durch ein länderspezifisch sowie produktspezifisch aufgestelltes Lieferantenmanagement ist die Plattform in der Lage, sehr schnell zu reagieren“, verspricht Saitow.

## Anbieter-Management

Die Lieferantenmanager haben die Aufgabe, die Anbieter von Anfang an zu betreuen und zu entwickeln. „Wichtig ist für uns neben einer hohen Verfügbarkeit der Ware, der stetigen Aktualisierung von Beständen und Preisen sowie der schnellen Bestell-Abwicklung auch, dass der Händler im Markt relevante Marken zu attraktiven Preisen anbietet“, so Saitow. Anders als etwa bei eBay oder Amazon müssen sich Lieferanten bei Tyre24 als gewerblicher Anbieter registrieren und bevor sie anbieten können, wird ihr Eintrag im Firmenbuch überprüft. So wird schon bei der Entscheidung, welcher Händler auf der Plattform anbietet, sozusagen versucht, die Spreu vom Weizen zu trennen. •



**„Es liegt in unserer Verantwortung, dass sich die Kunden auf Tyre24-Qualität auch bei Teilen und Zubehör verlassen können.“**

Michael Saitow, CEO Saitow AG

men. Somit liegt es in unserer Verantwortung, auch im Bereich Kfz-Teile und Zubehör unser Portal nur denjenigen Anbietern zu öffnen, die dieses Vertrauen auch in ihrer Geschäftstätigkeit widerspiegeln“, so Michael Saitow, CEO von Tyre24.

Die B2B-Plattform erweiterte in den vergangenen Monaten ihr Angebot sukzessive im Segment Teile und bekommt es so natürlich auch mit neuen Anbietern zu tun. Dabei soll der Abnehmer, also der Kfz-Betrieb, sich weiterhin auf die Tyre24-Qualität im Ablauf, aber auch bei den Produkten selbst ver-