

„Gebrauchträder bringen den Mehrertrag, den Autohäuser heute alle dringend brauchen!“

Durch strukturierten Verkauf von Gebrauchträdern via Plattform Orbix versprechen die GF **Jürgen Benzinger und Sebastian Förster** Mehrertrag statt Lagerkosten. Mittel für den Orbix-Ausbau soll Crowdfunding bringen, informierten sie anlässlich der Vorstellung ihres Projekts in Wien. (ENG)

Worum geht es Orbix beim Crowdfunding und welche Prinzipien und Ziele verfolgen Sie?

Wir gehen davon aus, mit Conda Deutschland und Österreich etwa 500.000 € hereinzubekommen – das ist für uns wichtig und eingeplant, wenn auch nicht existenz- oder überlebenswichtig. Je mehr Geld wir dabei investiert bekommen, desto schneller werden unser Wachstum und unsere Rollouts in weiteren Ländern sein. Wir möchten generell für den Kunden erreichbar sein, uns interessieren seine Reaktion und sein Feedback im Zusammenhang mit der Plattform. Wir wollen allfällige Problemstellungen jetzt noch erkennen und sind daher auch selbst per Telefon und E-Mail erreichbar, ganz ohne externes Call-Center. Aktuell sprechen wir von einem Marktpotenzial von 50.000 Händlern in Deutschland und in Österreich von etwa 10.000 Händlern. Wir sind jetzt 4 Wochen online und hatten bereits 100 Registrierungen von Händlern und inzwischen knapp 1.000 Transaktionen von Privatpersonen, die sich ohne unser Zutun, ohne Marketing, registriert oder die bereits gekauft haben. Markt, Nachfrage und Akzeptanz der Plattform, die Pkw- und Transporterräder umfasst, sind enorm.

Was wird das neue Orbix Management-Tool dem Handel bringen, wann wird es online sein?

Das neu von uns programmierte Management-Tool ist speziell für Händlergruppen mit mehr als einer Niederlassung zur profitablen Bestandssteuerung und -verwaltung, inklusive der Möglichkeit des internen Verkaufs innerhalb der Gruppe und mit Anbindung an die Orbix-Transaktionsplattform. In diesem Tool können verschiedene Benutzerrechte vergeben werden, so gibt es z.B. einen Gesamtüberblick über alle gebrauchten Räder innerhalb der Gruppe für die Geschäftsführungsebene, über alle Räder einer Filiale für die Filialleitung bis hin zum Verkäufer- und Einsteller-Zugang. Gleichzeitig ist ein Statistik-Tool dahinter – ein „Performance Board“, mit dem die Filialleiter oder Inhaber sämtliche Kennzahlen abrufen können: Vom Ertrag über die Standtage ist alles bis zum Umschlagsfaktor hinterlegt. Wir werden das Tool für den Händler direkt online schalten, der es wirklich haben möchte. Das Tool geht erst ab 2 Filialen los, denn für eine reicht bereits die Orbix-Seite schon jetzt vollkommen aus, und auch das Bestandsmanagement für eine Filiale ist jetzt schon inbegriffen. Ab 2 bis 50 Filialen ist dann das neue Tool sinnvoll, denn damit kann der oberste Manager jede einzelne Filiale analysieren. Wir haben jetzt die Lösung auf die Frage: „Wie sollen wir die Gebrauchtreifen verwalten?“ In der Automobilbranche gibt es zwar Plattformen für Neureifen, aber im Gebrauchtreifenbereich gab es so einen Pool bisher noch nicht. Da besteht auch Riesenbedarf.

Welche Ausbaupläne, welche Funktionen haben Sie für die künftige Softwareentwicklung?

Zu dem Händlertool, das nun verfügbar ist: Wir haben schon vor dessen Programmierung mehrere Anfragen gehabt – wir werden mit einem der größten VW/Audi-Händler in Deutschland mit etwa 20 Filialen einen Abschluss erreichen. Auch einer der größten österreichischen Händler im gleichen Markenbereich hat das Gespräch mit uns gesucht. Wir haben noch bis zu 4 „Milestones“, die wir derzeit aber noch nicht preisgeben möchten bzw. auch noch nicht können oder dürfen. Aber im Bereich der Plattform selbst, im Bereich Sicherheit, punkto Rollout in anderen Ländern und im Marketing werden wir in den nächsten Wochen und Monaten auf dem Markt Furore machen.

Was könnte das für den Händler konkret bedeuten?

Wir wollen auch eine native App entwickeln, die sich abgekoppelt von der Internetverbindung nutzen lässt – also beispielsweise in einem Keller, wo Reifen lagern – und die, sobald wieder Verbindung mit dem Netz besteht, die Daten aktualisiert.

Ist eine Möglichkeit für die Übertragung zu einem Dealer Management System angedacht?

Grundsätzlich sind wir in jeder Richtung offen, können mit jedem Dealer Management System (DMS) mit entsprechender Schnittstelle nach außen arbeiten. Das möchten und forcieren wir auch, sofern die Systeme dies – bis auf einzelne Automarken – zulassen. Es wäre ja auch einfacher für den Händler.

Von welchen Mengen sprechen wir da, und gibt es bei den Dimensionen Schwerpunkte?

In jedem Autohaus lagern im Schnitt pro Filiale zirka 50 bis 100 Radsätze. Dann gibt es die verschiedenen Räderarten: den 2. Satz von klassischen Vorfürwagen, die im Winter mit Sommerrädern ausgeliefert werden, und bei jeder 2. Inzahlungnahme hat der Kunde noch einen Radsatz im Kofferraum liegen, weil er den ja nicht mehr braucht und ihn dem Händler mitgibt. Der Händler nimmt ihn aus dem gebrauchten Fahrzeug heraus, legt ihn ins Lager und vergisst ihn in seinem Alltag. Verkauft ein Händler beispielsweise die Menge von 1.000 Gebrauchtfahrzeugen, dann kann man davon ausgehen, dass er mindestens 500 Radsätze hat: Lässt er die liegen bis die DOT abgelaufen ist und gibt sie dann dem polnischen Lkw mit, dann bekommt er bei 500 Mal 20 € vielleicht 10.000 € dafür. Stellt er sie schnell direkt bei Orbix strukturiert ein, und rechnen wir mit wenig Ertrag, können wir von 300 bis 500 € erzielbarer Durchschnittssumme ausgehen. Bei nur 300 € und 5.000 Radsätzen und sind dies rd. 1.500.000 € reiner Mehrertrag, den Autohäuser in der momentanen Situation, in der der Ertrag im Vertriebsbereich sinkt, gut brauchen können.

Lagerung schadet Rädern und kostet: Wie halten Sie die Lagerzeit beim Handel gering?

Durch Lagern werden die Räder oder Reifen nicht besser, nur alt – schließlich haben Reifen auch ein Ablaufdatum. Aber Lagerkosten sind Geld. Sie steigen, wenn Reifen nicht verkauft oder eingelagert werden und vergessen wir, dass sie dort liegen. So entstehen dem Händler Lagerkosten ohne Umsatz. Je länger Räder lagern, desto mehr sinkt der Wert mit der Lagerzeit – ähnlich wie beim Gebrauchtwagen: Steht der ohne Preisschild auf dem Platz, wird er weniger wert, aber nicht verkauft.

Wie weit löst Orbix Sicherheits- bzw. Gewährleistungsprobleme von Gebrauchtreifen?

Orbix ist eine Transaktionsplattform, die wir zur Verfügung stellen. Der Händler hat Gewährleistung. Wir haben da aber eine Idee, um dem Händler etwas an die Hand zu geben, mit dem er ähnlich einer GW-Garantie arbeiten kann, um dem Kunden eine gewisse Sicherheit zu bieten, obwohl es in diesem Zusammenhang eigentlich sinnlos ist, über Sicherheit zu reden: Denn wenn ein Kunde im Winter seine eigenen Winterräder montiert, gibt er seine gefahrenen Sommerräder in die Garage oder zum Händler. Die Räder sind dann ebenfalls gebraucht – und das ist ähnlich sicher wie die über die Plattform gehandelten Reifen. Ein Rad ist nicht kaputt, wenn es gebraucht ist.

Wäre die Schweiz – oder wären andere Länder interessant für die Erweiterung von Orbix?

Wir sind ja in Österreich und Deutschland bereits aktiv, in der Schweiz noch nicht, da die nicht der EU angehört. Das macht es rechtlich, auch im Transportbereich, schwieriger. Das wäre lösbar. Aber es gibt auch andere, sehr interessante Länder im deutschen Umkreis, bei denen es Sinn hätte, Orbix relativ schnell auszurollen. Die Bereitschaft, mit gebrauchten Rädern zu fahren, ist u. a. im Osten deutlich ausgeprägt. Aber das erfordert natürlich Leute zur Übersetzung der Begriffe für die Plattform, und es braucht Kenntnisse über die rechtlichen Besonderheiten in dem jeweiligen Land.

Wie lautet Ihr Ziel per Jahresende?

Ende des Jahres werden wir sicher in dem einen oder anderen zusätzlichen Land sein, und wir werden dann kurz vor der zehntausendsten Transaktion stehen – denn es kommen ja noch 2 Quartale – und wir werden 2018 sicher an die 20.000 Transaktionen herankommen, sie vielleicht auch überschreiten. Eminent wichtig ist für uns, bis dahin die entsprechende Händlerbindung und entsprechende Strukturen zu schaffen und dabei noch das eine oder andere Mehrwertprodukt anbieten zu können.