

## ORBIX - EINE RUNDE SACHE



Eine Runde Sache will OrbiX sein.

ORBIX.DE DEBÜTIERT

# Anlaufstelle für gebrauchte Räder und Reifen

**Deutschlandweit lagern Expertenangaben zufolge etwa 29,4 Mio. gebrauchte Radsätze, Reifen und Felgen bei Autohäusern, Reifenhändlern, Leasingfirmen und Autovermietern. Die Macher der Plattform OrbiX.de wollen neue Vermarktungsmöglichkeiten offerieren – viele Radsätze seien nur wenige Kilometer gefahren, also quasi neuwertig. OrbiX soll zentrale Anlaufstelle für einen potenziell riesigen Markt werden.**

Den alleine in Deutschland über 200 Mio. Euro großen Markt für gebrauchte Räder, Reifen und Felgen haben die Verantwortlichen Jürgen Benzinger und Sebastian Förster als bislang unbesetzt identifiziert. Über OrbiX soll die Zahlungsabwicklung verwaltet und die Logistik organisiert werden. „Dieses Service-Paket wird durch weitreichende Kooperationen mit beispielsweise Logistikpartnern, Autohäusern, Werkstätten und Zahlungsanbietern ermöglicht und in Zukunft noch weiter ausgebaut, um einen noch größeren Markt zu bedienen und OrbiX weiter zu skalieren“, so Gründer und CEO Benzinger. Der Gebrauchtreifenbestand wird über eine detailreiche Eingabemaske digital erfasst und ins System eingespeist. Privatkunden haben die Möglichkeit, gebrauchte Radsätze, Reifen oder Felgen in guter gebrauchter Qualität via [www.orbiX.de](http://www.orbiX.de) vom Händler oder von anderen Privatpersonen zu erwerben. Hilfestellung leisten drei unterschiedliche Haupt-Suchmasken: Reifengröße, PKW-Auswahl, HSN/TSN. Die Artikel selbst werden detailliert auf den Artikeldetailseiten ausgegeben – im Idealfall also stehen dem Kunden alle relevanten Angaben zum Artikel und entsprechende Produktbilder im Detail zur Verfügung. Die OrbiX-Verantwortlichen sehen hierdurch die bestmögliche Transparenz der Angebote sichergestellt.

OrbiX unterscheidet vier Händlerstufen, wobei derzeit nur zwei Stufen aktiv ange-

zeigt werden. „Standard OrbiX Händler“ und „Premium OrbiX Händler“, das heißt, der Händler hat einen durchschnittlichen Bestand von über 50 Artikeln auf [orbiX.de](http://orbiX.de). Hinzugefügt werden künftig die Bezeichnungen „Safety OrbiX Händler“ und „Pro Safety OrbiX Händler“. Die „Safety“-Einstufung besagt hierbei, dass der Käufer unter bestimmten Umständen eine Art Reifengarantie zu seinem Kauf dazu bekommen wird. Ab wann diese Stufen zur Verfügung stehen, teilen die Verantwortlichen aktuell noch nicht mit. Das Thema Nachhaltigkeit bezeichnen Benzinger und Förster als eine wesentliche Triebfeder zur Gründung der Plattform. „Der Markt ist riesig und wartet nur darauf, via OrbiX seine Vermarktung zu finden. So arbeiten wir mit Herzblut daran, weitere Kunden und Kooperationspartneer für uns zu gewinnen, um unser Angebot stetig zu erweitern und auch in andere Länder zu bringen. Die strategischen weiteren Schritte sind hier, das Angebot vom deutschsprachigen Raum aus auf den westeuropäischen sowie den polnischen Reifen-Markt zu erweitern. Gleichzeitig wird mit Nachdruck an Kooperationen, Marketing und PR gearbeitet, um die Gruppe der Käufer mehr und mehr auf OrbiX aufmerksam zu machen“, erläutert Jürgen Benzinger.

Speziell für Autohäuser/Reifenhändler, Autovermieter und Leasingfirmen bietet OrbiX eine Bestandsverwaltung mit Analysetool. Als Hauptvorteile für Autohäuser, Reifenhändler, Fahrzeughersteller, Autovermieter, Leasingfirmen und Reifenhôtels



Jürgen Benzinger will OrbiX als Handelsplattform für Gebrauchtreifen und Räder als feste Größe etablieren.

bezeichnen die OrbiXler die Chance auf zusätzlichen Umsatz und Kostensenkung durch Minderung der Entsorgungskosten von Reifen, die das Verfallsdatum überschritten haben. Durch das Bestandsmanagement würden die Reifen vor dem Verfallsdatum noch in zusätzlichen Umsatz umgewandelt. Darüber hinaus werden in der Benefit-Liste Lagerkostenminimierung, erhöhte Liquidität für den Händler sowie Lagerplatzersparnis aufgeführt. OrbiX bietet speziell für Händlergruppen mit mehr als einer Niederlassung ein OrbiX-Händler-Portal mit Anbindung an die OrbiX-Transaktionsplattform an. Dieses schaffe einen Gesamtüberblick aller Gebraucht-Räder, -Reifen und -Felgen innerhalb der Händler-Gruppe sortiert nach Filiale. Zwischenverkäufe von Filiale zu Filiale seien leicht möglich, die Abrechnung erfolge intern. Bei Verkauf innerhalb der Gruppe fallen keine Transaktionsgebühren an. „Wir arbeiten fieberhaft an weiteren Entwicklungen, sowohl auf Business-Development- als auch auf Plattform-Seite, die wir in Kürze präsentieren werden“, verspricht Sebastian Förster, Gründer und CTO. (kle)