

Einfacher Originalteilekauf

ONLINEGESCHÄFT – Der Teilvertrieb via Internet kann ein florierendes Geschäft werden. Doch bisher gibt es kaum Originalteile mehrerer Marken über den Onlineweg. Andreas Hoewel hat die passende Plattform entwickelt.

VON THOMAS SEIDENSTÜCKER



ONLINE TEILE.COM

Original Ersatzteile online bestellen.

Wer wir sind

Wir, das Familienunternehmen Hoevel, sind seit 1852 im Geschäft mit der Mobilität. Heute betreiben wir neben einem internationalen Großhandel für Autoteile und Öl-Service mit verschiedenen Fabrikatshändlern Online-Shops für Originalteile, die ersten in Deutschland.

Sie suchen die Qualität des Originalteils, wollen unabhängig von Öffnungszeiten und Entfernungen bestellen und die Teile so schnell wie möglich zugewandt werden?

Dann freuen wir uns, dass Sie zu uns gefunden haben.

Ihr
Andreas Hoewel
 Andreas Hoewel

Impressum

H. Hoevel Kraftfahrzeuge GmbH
 Zeitzer Strasse 5A
 D-06722 Greiz/Th

Geschäftsführer: Andreas Hoewel
 Sitz der Gesellschaft: Greiz/Th

Tel.: 0364235-180088
 Mobil: 0171-5701007
 Telefax: 0364-609923079

E-Mail: info@auto-hoewel.com
 info@auto-hoewel.com

Umsatzsteueridentifikationsnummer: DE25372187

Zu den Shops

- Audi Original Ersatzteile
- BMW Original Pkw Ersatzteile
- BMW Original Motorrad Ersatzteile
- Mercedes-Benz Original Ersatzteile
- Mini Original Ersatzteile
- Peugeot Original Ersatzteile
- Skoda Original Ersatzteile
- Volkswagen Original Ersatzteile
- Sabini Original Ersatzteile

In Vorbereitung

Ford, Hyundai, Nissan, Porsche

Für Händler

Sie sind Fabrikatshändler und wollen Ihren Umsatz steigern?
 Sprechen Sie uns an.
 Tel.: +49 364 23 180088
 E-Mail: info@auto-hoewel.com

Sie betreiben einen Ersatzhandel und benötigen große Mengen an Qualitätsteilen zu günstigen Preisen?
 Besuchen Sie unsere Website
 www.onlineteile.de

1 Für acht Marken kann man Originalteile bereits über www.onlineteile.com ordern, weitere Marken sollen dazukommen.

2 Andreas Hoewel (l.), Initiator der Plattform, Danny Berner, Verkäufer Teile & Zubehör, und Thomas Fritsch, Vertriebsleiter Teile & Zubehör BMW Kühnert.

LESEN SIE HIER...

...wie der Originalteile-Vertrieb für mehrere Marken über die Online-Plattform eines findigen Autohändlers funktioniert.

Der Name Hoewel ist in der deutschen Automobilbranche überaus bekannt. Seit 1852 gibt es das Sauerländer Familienunternehmen. Zuletzt mit BMW-Betrieben in Hildesheim, Peine, Salzgitter und einem VW-, Audi-, Skoda-Autohaus in Zeitz. Aus dem Zeitzer Betrieb berichteten wir zweimal vor gut fünf Jahren in Zusammenhang mit außergewöhnlichen Serviceleistungen. Nicht alltäglich auch das neueste Projekt von Andreas Hoewel, eine Online-Handelsplattform für den Verkauf von Originalersatzteilen aufzusetzen. „Mir ist aufgefallen, dass es zwar gut 270.000 Online-Shops in Deutschland gibt, aber keinen einzigen, wo man Originalteile verschiedener Marken kaufen kann“, so Hoewel. Im Jahr 2009 begann der Unternehmer auf der CeBIT mit der Recherche verschiedener Shopmodelle und suchte sich geeignete Programmierer. „Für den einzelnen Autohausbetrieb rechnet es sich oft nicht, einen eigenen Online-Shop zu bewältigen. Das ist zu weit raus aus dem normalen Geschäft. Hier docke ich an und mache die gesamte Technik für den Online-Shop, die

monatliche Datenaktualisierung, die Werbung und alle Aufgaben drum herum inklusive Beantwortung von Mails in Fremdsprachen, falls nötig. Im Prinzip muss der Händler nur den Teileauftrag im Haus haben, das Geld verbuchen und die Teile verschicken“, so Hoewel. Im Herbst 2009 erfolgte der erste Rollout mit einem Online-Teileshop für BMW-Teile. Anschließend kamen BMW Motorrad, Mercedes-Benz, VW, Audi, Skoda, Peugeot und Mini dazu.

Ein Händler pro Marke

Für die Lieferung der jeweiligen Markenteile sind exklusive Marken-Vertragshändler zuständig, die den gesamten Bestellprozess und die Logistik übernehmen. Hoewel sucht aber jeweils nur einen Händler pro Marke. Zu einem Gespräch vor Ort trafen wir uns im BMW-Autohaus Kühnert in Greiz, das quasi als erster Online-lieferant der Stunde die meiste Erfahrung mit der Onlineplattform von Andreas Hoewel hat.

Nach 49 Euro Online-Teileumsatz im ersten Verkaufsmonat habe man sich in Greiz inzwischen auf einen gut fünfstelligen Betrag (Tendenz steigend) eingependelt, wie Thomas Fritsch, Vertriebsleiter Teile und Zubehör beim BMW-Autohaus Kühnert, berichtet. Die Online-Bestellkunden sind in erster Linie private Schrauber und freie Werkstätten, die auch am Samstag und Sonn-

tag sowie zu unorthodoxen Zeiten mitten in der Nacht ihre Teile bestellen. Zudem schätzt man den schnellen Service und die unkomplizierte Abwicklung, weil man nicht wegen jedem Teil in ein Autohaus fahren muss. Bestellungen, die bei BMW Kühnert bis 9.00 Uhr am Morgen eingehen und per Paypal, Kreditkarte oder Sofortüberweisung.de bezahlt werden, werden umgehend bei BMW bestellt (sofern nicht am Lager), sind am Nachmittag im Haus, werden verpackt und adressiert, gehen um 17.00 Uhr per GLS für 4,90 Euro auf den Weg und sind am nächsten Tag beim Kunden. Fahrer neuer BMW-Modelle ordern laut Fritsch eher aktuelles Zubehör, während bei älteren Autos der klassische Ersatzteilverkauf dominiert.

Um GVO-konform zu arbeiten, gelten für den Verkauf strenge Regeln. Hoevel: „Die Preise für den Onlinevertrieb richten sich nach den Herstellervorgaben. Zudem dürfen wir nicht an Wiederverkäufer liefern und nur innerhalb der EU und EFTA. Der Verkauf an freie Werkstätten ist erlaubt, da diese die Teile selbst einbauen.“ Dennoch waren (und sind) Fahrzeughersteller skeptisch.

Aufwand nicht unterschätzen

Wie der Vertriebsleiter angibt, ist der Online-Teileverkauf kein schnelles Geschäft mit wenig Aufwand: „Buchhaltung, Mitarbeiter-schulung, Logistik inkl. Versandorganisation für sperrige Teile und Räumlichkeiten sind Leistungen, die zunächst aufgebaut und in der Folge jeden Monat finanziert werden müssen. Gleichzeitig tragen wir das Risiko der Teilerückgabe (aktuelle Rücklaufquote ca. drei Prozent), machen ggf. Kostenvoranschläge, Kundenberatung via Mail oder Telefon und stehen für technische Nachfragen zur Verfügung. In Summe ist der organisatorische Aufwand und Zeitbedarf nicht zu unterschätzen, auch wenn es auf den ersten Blick so einfach aussieht: Bestellungen abarbeiten, Geld kassieren, Teile verschicken und fertig. Damit ist es aber bei weitem nicht getan.“ Kürzlich wurden zwei Mitarbeiter speziell für den Online-Teilevertrieb eingestellt, die dieses Geschäft auch leben und intensiv betreuen, da die vorhandene Mannschaft das nicht nebenher leisten konnte.

Problematisch, da oft nur auf Umwegen zugänglich, bleibt die genaue Teileidentifikation. Die ist aber zwingend notwendig, um über das Online-Portal Teile bestellen zu können. Nur wenige Marken, wie Porsche und Peugeot, haben derzeit einen frei zugänglichen, kostenlosen Ersatzteilkatalog. Bei vielen weiteren Marken muss man sich anders behelfen. Werkstätten nutzen dafür zum Beispiel die Möglichkeiten von DAT und Schwacke oder haben ein Abo für die jeweiligen Marken-Teilekataloge. Endverbraucher (Schrauber) dagegen stöbern häufig im Netz, tauschen sich in Foren aus, besorgen sich Teilekataloge bei Ebay oder schalten einen Translator vor, wenn der Online-Teilekatalog des Herstellers zum Beispiel in einer Fremdsprache im Netz vorliegt. Wer richtig sucht, wird meistens fündig.

Für die Zukunft will Andreas Hoevel seine Originalteile-Plattform weiter komplettieren. Speziell um Opel, Ford, weiter koreanische und japanische Marken, insbesondere aber um Teile für Porsche. Hoevel: „Porsche hat ein relativ dünnes Händlernetz, eine sehr große Anzahl älterer Fahrzeuge im Markt und Kunden, die großen Wert auf Originalität legen. Oft werden ältere Porsche von freien Werkstätten repariert, aber auch diese arbeiten gern mit Originalteilen. Zudem haben wir eine Zusammenarbeit mit Werbas angestrebt und eine Schnittstelle geschaffen, mit der Werbas-Nutzer die Teilenummern aus der Bestellung bei uns einfach in die Rechnung des Kunden übernehmen können.“ ■