

Extra für Großkunden

Interview | Die B2B-Plattform Alzura Tyre24 hat auch Großkunden im Blick und will diese stärker binden. Dazu gehören Einkaufsgesellschaften, Autohaus- und Werkstattketten sowie Flottenbetreiber. CEO Michael Saitow erklärt, wie das funktionieren soll.



Foto: Alzura

Michael Saitow, CEO und Gründer der Alzura AG

Werkstätten wissen es aus eigener Erfahrung: Großkunden haben besondere Anforderungen an Services, digitale Prozesse, Einkaufskonditionen und digitale Prozesse. Um den Anforderungen dieser Kunden gerecht zu werden, bietet Alzura Tyre24 spezielle Großkundenlösungen an. So ist für Großkunden die nahtlose Anbindung an die B2B-Plattform Alzura

Tyre24 möglich, bei Filialgeschäften auch dezentral. Für Großkunden gibt es laut Alzura außerdem die Möglichkeit, eine eigene Benutzeroberfläche oder eine White-Label-Lösung zu nutzen.

Der Zugang zur Alzura-Tyre24-Plattform erfolgt dann auf einer individuell angepassten Benutzeroberfläche, beispielsweise über eine auf eigene Bedürfnisse zugeschnittene Bestellseiten. Die White-Label-Lösung werde immer individuell für den Kunden angepasst. Dies ermögliche eine effiziente und kundenorientierte Integration der Plattform in die bestehenden Geschäftsprozesse.

So können auf Wunsch auch bestimmte Marken oder Produktgruppen gefiltert oder ausgeschlossen werden, sagt Michael Saitow, CEO und Gründer der Alzura AG. Darüber hinaus ermöglicht Alzura Tyre24 den Großkunden eine übersichtliche Verwaltung ihrer Bestellungen, in-

dem alle getätigten Bestellungen exportiert und bei Bedarf im eigenen ERP-System weiterverarbeitet werden können.

asp: *Wie sieht die nahtlose Anbindung ganz konkret aus?*

M. Saitow: Großkunden ermöglichen wir eine übersichtliche Verwaltung ihrer Bestellungen, indem alle getätigten Bestellungen exportiert und bei Bedarf im eigenen ERP-System weiterverarbeitet werden können. Dies erleichtert die Bestellvorgänge und sorgt für Transparenz und Effizienz im Einkaufsprozess. Ein weiteres Highlight der speziellen Lösungen für Großkunden ist die Möglichkeit, eigene Lieferanten zu übernehmen. Damit haben die Kunden die Möglichkeit, ihre bestehenden Lieferanten zu integrieren und von einem zentralen Beschaffungsmanagement zu profitieren.

asp: *Welche Vorteile haben die Nutzer dadurch?*

M. Saitow: Großkunden profitieren von einer nahtlosen Anbindung an die B2B-Plattform Alzura Tyre24, die auch dezentral mit vielen Filialen möglich ist. Die Integration erfolgt einfach und unkompliziert, sodass die Kunden von einer schnellen und europaweiten B2B-Einkaufsquelle mit einem breiten Sortiment und attraktiven Preisen profitieren. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, eigene Lieferanten einzupflegen, die dann zusammen mit unseren Lieferanten angezeigt werden. Wir verbinden beide Einkaufswelten. Mit unserem System digitalisieren wir auch den Einkauf der Unternehmen.

asp: *Profitieren Großkunden von schnellerer Lieferung?*

M. Saitow: Zuverlässigkeit ist generell ein wichtiger Faktor. Man muss dem Kunden eine verbindliche Aussage zu Preis und Liefertermin machen können. Hier haben

Kurzfassung

Großkunden wollen gepflegt werden. Um den Anforderungen von Werkstattketten oder Flottenbetreibern gerecht zu werden, bietet Alzura Tyre24 eine spezielle Anbindung für Großkunden an.

„Großkunden haben die Option, bestehende Lieferanten zu integrieren.“

Michael Saitow, Alzura AG

wir ein strenges Qualitätsmanagement, um unsere Zusagen einzuhalten und jeden Auftrag auszuführen. Der gewerbliche Kunde hat die Wahl zwischen dem günstigsten Preis oder der schnellsten Lieferung. Der Kunde kann zum Beispiel einen Artikel innerhalb von 90 Minuten erhalten oder drei Tage warten und so teilweise 40 Prozent sparen. Transparenz ist für uns sehr wichtig. Zum Beispiel listen wir bei der Suche die Großhändler auf, die anbieten. Auch alle Kosten werden transparent gemacht, wir garan-

tieren, dass keine versteckten Kosten hinzukommen.

asp: Gerade Werkstätten, die in Konzepte integriert sind, sind sehr gut an „ihren“ Großhändler angebunden – warum ist ein B2B-Onlineshop trotzdem interessant für diese Gruppe?

M. Saitow: Ein einzelner Großhändler kann nur einen relativ kleinen Teil des Markts abbilden, niemals den gesamten Markt. Eine europaweit agierende B2B-Plattform wie Alzura Tyre24 bietet die Möglichkeit, Sortimente aus ganz Europa

und damit einen breiten Preisüberblick abzubilden. Man hat bequem eine Anlaufstelle und ein riesiges Warensortiment im direkten Zugriff.

asp: Was sagt der Großhandel dazu?

M. Saitow: Auch der Großhandel nimmt Kooperationen sehr positiv auf, da es sich in der Regel um ausgewählte und solide Fachkunden der Kooperation handelt. Dies wird auch von den Großhändlern auf unserer Plattform geschätzt.

Dietmar Winkler |



asp
AUTO SERVICE PRAXIS

IMMER AN IHRER SEITE



FOLGEN SIE UNS
AUF INSTAGRAM
@autoservicepraxis

