

Interview: "Es wird einen Konzentrationsprozess geben"

Durch die Kooperation mit stationären Werkstätten verändern die Online-Reifenportale die Branche. Was ist für die Zukunft zu erwarten?

Nach den Reifenportalen bietet nun auch eBay ein Werkstattnetzwerk an. Ist das Reservoir an stationären Partnern nicht irgendwann erschöpft?

Konrad Weißner: Viele Werkstätten arbeiten bereits mit verschiedenen Online-Portalen zusammen. Allerdings wird eine Werkstatt nicht mit fünf oder mehr Portalen zusammenarbeiten. Da gibt es Grenzen. Außerdem brauchen die Portale Werkstätten, die auf Terminanfragen schnell reagieren und eine gewisse digitale



Konrad Weißner, Geschäftsführer des auf die Automobilbranche spezialisierten Marktforschungsunternehmens Puls GmbH

(Quelle: Puls GmbH)

Fitness haben.

Die Kooperation zwischen Werkstätten und Online-Portalen verändert die Branchenstrukturen ...

Weißner: Ja, die Großhändler beobachten, dass sie die Schnittstelle zum Endkunden zunehmend aus der Hand verlieren. Als Reaktion bringen immer mehr Großhändler eigene Portale ins Netz. Und auch die Automarken betrachten die Schwächung ihrer Partnerwerkstätten mit Argusaugen.

Wie wird sich die Reifenbranche weiter verändern?

Weißner: In Zukunft werden die Anbieter weiter zulegen, die eine hohe Bekanntheit bei den Endkunden haben. Reine B2B-Plattformen hängen dagegen alleine an den Werkstattpartnern, das ist eine Wachstumsbarriere. Es wird einen datengetriebenen Konzentrationsprozess geben, bei dem die Größe der Portale und die Anzahl der Kundenkontakte honoriert wird.