

BartsParts

Neue Chance für Ladenhüter im Lager

„Penner“ wecken – Niederländisches Jungunternehmen betreibt Webshop für überlagerte Ersatzteile – Internet-Plattform ist offen für alle Fabrikate und Kunden in aller Welt – Neue Absatzquelle für sonst unverkäufliche Teile



Heiko Wittrock hat mit BartsParts eine Plattform für den Verkauf abgeschriebener Teile gefunden.

Jeder Händler kennt das: Im Laufe der Zeit sammeln sich ungängige Ersatz- und Zubehörteile an. Jahrelang „schlafen“ sie unbeachtet im Lager, wo sie nicht nur knappen Lagerplatz in Anspruch nehmen, sondern auch Kapital binden. Die Teile setzen Staub an – mitunter auch Rost – und je länger sie lagern, desto schwieriger wird ihr Abverkauf.

Topp statt Schrott

Grund genug für Heiko Wittrock, sich der Teile anzunehmen, die wie Blei und ohne Aussicht auf baldigen Verkauf im Lager liegen. Ziel seiner Bemühungen: Sie in bares Geld zu verwandeln, um gleichzeitig mehr Übersicht und neuen Platz im umfangreichen Ersatzteillager zu schaffen. Nach Wittrocks Angaben sind es immerhin mehrere zehntausend Teile, die das elterliche Familienunternehmen bevorratet. Darunter zahlreiche neuwertige Fendt Ersatzteile. Denn der Landmaschinenfachbetrieb Wittrock, heute Claas Vertriebspartner, führte bis 2004 Fendt Traktoren neben Claas Erntemaschinen im Programm. Aber auch zahlreiche Teile für die Fabrikate Welger und Mengele lagern hier. „Alles Originalteile, die jedoch nicht mehr von alleine abfließen, aber viel zu schade für die Verschrottung sind“, findet der gelernte Industriemechaniker und studierte Wirtschaftsingenieur. In der Hoffnung, dass die Langsamdreher, die im eigenen Vertriebsgebiet nicht gebraucht werden, womöglich in anderen Regionen gesucht sind, machte sich Heiko Wittrock an die Recherche. Bei der Internet-Eingabe von Original-Teilenummern stieß er schnell auf die Plattform von BartsParts, wo Fachhändler von Land- und Baumaschinen sowie Gartentechnik ihre langsam drehenden Ersatzteile verkaufen können. Kunden aus aller Welt finden hier fast 500.000 Ersatzteile für verschiedenste Fabrikate, die mehr als 400 Händler aus ganz Europa mithilfe von BartsParts weltweit verschicken.

Virtuelles Kaufhaus

„Alles neue Originalteile. Aber hauptsächlich ‚Ladenhüter‘, für die ihre Händler keine Verwendung haben. Oftmals sind sie überaltert oder wurden zu viel eingekauft. Sie werden auf unserer offenen B2B- und B2C-Plattform mit entsprechenden Rabatten weltweit verkauft“, erklärt Niels de Vries, CEO von BartsParts. Er beschreibt die Plattform als virtuelles Warenhaus, das zwar selbst keine Teile bevorratet. Der Händler hat aber die Möglichkeit, langsam drehende Teile, die in seiner Region nicht mehr nachgefragt werden, in bares Geld zu verwandeln.

Händler bestimmt Rabatt

Speziell für BartsParts hat der Händler aus dem Emsland seine eigene Preisstaffel entwickelt. 40 Prozent Rabatt auf den aktuellen Listenpreis gibt er auf Teile, die fünf Jahre lagern; nach jedem weiteren Jahr erhöht er den Nachlass.

„Die Käufer – Händler, Schrauber, Werkstätten oder Landwirte – profitieren so mitunter von günstigen Preisen. So kann es sein, dass zum Beispiel ein spanischer Landwirt trotz der Versandkosten ein rabattiertes Teil günstiger bei Wittrock kaufen kann als beim Fachhändler in seiner Region“, so de Vries. Vorteil für den Endkunden sei auch, dass er dank des Webshops die mühsame und zeitaufwändige Suche nach Ersatzteilen sparen könne – insbesondere für ältere Maschinen.

Offen für jeden

Nicht zuletzt eröffnet die Plattform Händlern eine neue Chance zur Vermarktung von Langsamdrehern und Ladenhütern. „Sie erreichen neue Kunden und neue Märkte – und das ohne extra Kosten oder Aufwand. Wichtig ist nur, dass die Ersatzteile gut identifizierbar sind. Hierfür benötigen wir die richtigen Ersatzteilnummern des Originalherstellers und klare Beschreibungen.“

Sogar kleinere Ersatzteile seien gefragt und mitunter auch nützlich als Ergänzung von größeren Bestellungen, weiß Niels de Vries. „Denkbar ist es auch, kleinere und weniger wertvolle Ersatzteile in einem Bündel anzubieten. So können Sie zum Beispiel sechs Stücke einer Position mit einem Wert von je 1,50 Euro in einem Bündel zusammenfassen und für acht bis zehn Euro in einem Rutsch verkaufen.“

Schnittstellen zur Agritechnica fertig

Heiko Wittrock ergänzt: „Das Schöne an BartsParts ist, dass die Plattform im Vergleich zu anderen Datenbanken allen Interessenten offen steht, unabhängig vom Fabrikat oder einer Software.“ Der Händler vermisst aber eine BartsParts-Schnittstelle zu seinem Warenwirtschaftssystem. „Dann könnten wir die anzubietenden Ersatzteile per Bestandsübersicht nach Teilenummern und weiteren Kriterien wie Alter und Gängigkeit schneller für den Verkauf auswählen. Im Vergleich zur Excel-Liste ginge das automatisiert. Auch der Bestand wäre stets aktuell, da Zwischenverkäufe automatisch erfasst würden.“



Niels de Vries und Heiko Wittrock (r.) schaffen durch die Zusammenarbeit eine größere Reichweite für ungängige Ersatzteile.



Insbesondere alte Fendt Originalteile erfreuen sich reger Nachfrage.



BARTS

ERSATZTEILE FÜR

Wir haben Bestellun

Hallo Arno Verkleij, BartsParts hat eine neue

BPNL-1757 erhalten. Dies sind 3 Teil(e)

Menge	SKU	
1	491588S	L
1	697015	V
1	794421	L

Anpassungen

Sobald Sie geantwortet haben, wird BartsPa

Versandlab

Käufer und Verkäufer sollen von einfacher und überschaubarer Abwicklung profitieren.



Teil	Lagerfach
491588S (Luchtfilter (4101))	M10
697015 (Voorfilter (4215))	G07-06
794421 (Luchtfilter 4213)	G10-03

Mit der Bes



Passen die ausgewählten Teile in eine Box mit den Dimensionen

→ Ord

Anfrage bearbeiten

Mit der Bes



Passen die ausgewählten Teile in eine Box mit den Dimensionen

→ **Order**

Sie haben angegeben, dass die Teile

Länge

Breite

60

cm

50

Anfrage bearbeiten



Der inhabergeführte Familienbetrieb Wittrock mit Sitz im emsländischen Rhede-Bruhl betreut als Claas Vertriebspartner die Ems

Doch auch in diesem Punkt ist BartsParts auf gutem Weg. Für die niederländischen Fachhändler gibt es laut Niels de Vries bereits direkte Schnittstellen zu den dort gebräuchlichsten Warenwirtschaftssystemen wie Bever und DiData. „Aber auch in Deutschland ist BartsParts dabei, neue Potenziale zu erschließen. Für die Branchensoftware von C.O.S., Traser und Orbis gibt es bereits Beta-Versionen. Der Release der fertigen Softwareversionen wird zur Agritechnica erfolgen“, kündigt de Vries an.

Auf der internationalen Landtechnikmesse in Hannover haben Interessierte die Möglichkeit, das Unternehmen BartsParts im Händlerzentrum in Halle 2 kennenzulernen. Hier will BartsParts erstmals auch Schnittstellen zu anderen gängigen ERP-Systemen, wie von Orbis oder Traser, präsentieren. Niels de Vries: „Dann ist ein automatisierter und damit sehr schneller Datenaustausch zwischen allen Ersatzteillagern, in denen diese Warenwirtschaftssysteme verwendet werden, und der BartsParts-Plattform, möglich.“

Nach seinen Angaben kaufen hier Kunden aus aller Welt Ersatzteile – und die werden ihnen direkt von den Ersatzteillagern der Händler geliefert. „Die Vermittlung kann man sich vorstellen wie bei Airbnb oder Uber, die ja auch keine eigenen Wohnungen beziehungsweise Autos haben“, erklärt de Vries.

Erst 2016 wurde BartsParts gegründet. Die Idee zu der Handelsplattform hatte der Niederländer Arno Verkleij. Bei seiner jahrelangen Tätigkeit in diversen Handelsunternehmen hatte er sich immer wieder an erheblichen Lagerbeständen mit langsam drehenden Ersatzteilen gestoßen.

Gleich nach dem Kick-off der Plattform förderte das Agro Innovation Lab, ein Tochterunternehmen der RWA Raiffeisen Ware Austria und der BayWa, das Start-up im Rahmen seines Acceleration Programms. „Dadurch haben wir wertvolle Unterstützung von Mentoren und dem Netzwerk von RWA und BayWa zur Marktpositionierung und zum internationalen Wachstum erhalten“, berichtet de Vries. Allein in Europa sieht der CEO riesige Chancen für die BartsParts-Plattform: „In dieser Region gibt es Langsamdreher im Wert von 1,4 Milliarden Euro. Aber auch zahlreiche potenzielle Kunden: „Denken Sie nur einmal an Italien. Dort ist ein Schlepper im Schnitt 29,8 Jahre alt.“

Natürlich ist der Webshop mehrsprachig. Mittlerweile werden neben Deutsch und Niederländisch auch die Sprachen Englisch, Italienisch, Spanisch und Französisch unterstützt. Bald soll auch Polnisch integriert werden. Aktuell finden Interessenten laut de Vries auf der Plattform fast 500.000 Positionen im Wert von etwa 70 Mio. Euro. Der monatliche Umsatz sei bereits auf 50.000 Euro geklettert. Doch BartsParts wachse weiter jeden Monat, was Webseite-Besucher, Umsatz und Teile angeht. Daher peilt Niels de Vries schon ab dem nächsten Jahr einen Monatsumsatz von 100.000 Euro an.

Heiko Wittrock repräsentiert die vierte Generation des Familienbetriebes im emsländischen Rhede-Brual, der von seinen Eltern Bernd und Maria Wittrock sowie Geschäftsführer Jens Moormann-Schmitz geführt wird. Im knapp 60 Kilometer entfernten Georgsheil betreibt der Claas Vertragspartner einen zweiten Standort und beschäftigt insgesamt rund hundert Mitarbeiter. Kerngeschäft ist der Vertrieb von Landtechnik. Weitere Standbeine sind die Sparten Melktechnik und Motorgeräte für den Garten sowie die Fertigung von Spezialmaschinen für die Landwirtschaft. Laut Heiko Wittrock trägt der Ersatzteilverkauf fast 15 Prozent zum Gesamtumsatz des Unternehmens bei. „Im Lager gibt es zahlreiche Ladenhüter, die man eigentlich nur verschrotten kann. Doch das ist eigentlich zu schade“, findet Wittrock. Daher schickte er wohl getreu dem Motto „Versuch macht klug“ kurzerhand eine Excel-Liste mit Langsamdrehern an BartsParts. Und das kostenlos, denn BartsParts verlangt weder Grundgebühr noch Provision, sondern stellt dem Käufer eine Vermittlungsgebühr in Rechnung. Über die Preise der Ersatzteile beziehungsweise die Rabatthöhe kann Wittrock selbst entscheiden, sofern sie – und das ist eine Bedingung von BartsParts – mindestens 15 Prozent unter dem OEM-Listenpreis liegen. Die erforderlichen Teilenummern und andere Eigenschaften wie Fabrikat, Art und eventuelle Typennummern kann er einfach aus seiner Warenwirtschaft ziehen.

Auch das brandaktuelle Thema Nachhaltigkeit hat de Vries im Blick. Die BartsParts Plattform leistet aus seiner Sicht einen wesentlichen Beitrag zur „Circular Economy“, die darauf abzielt, Kreisläufe zu schließen und Produkte bestmöglich entlang der Wertschöpfungskette zu nutzen. „Im Vergleich zu einer Verschrottung verbessert die Vermarktung der Ladenhüter die Umweltbilanz und steigert zudem die Profitabilität.“

Wittrock beschreibt das Prozedere als „entspannt und bequem“. Denn in kürzester Zeit stehen die gemeldeten Ersatzteile der ganzen Welt online zur Verfügung. Sobald jemand ein Teil bestellt, erhält Wittrock eine E-Mail von BartsParts und meldet zurück, ob dieses noch verfügbar ist. Vorab überprüft er dessen Zustand – schließlich stauben Teile nicht nur ein, sondern altern auch. Hat der Käufer bezahlt, erhält Wittrock ein Versandetikett und bereitet die Bestellung für die Abholung durch einen Paketdienst vor.

„Der Service ist anonym“, betont Niels de Vries. Der Kunde von BartsParts sieht demnach nicht auf der Webseite, woher das Ersatzteil kommt, also wer der Lieferant ist.

Der emsländische Fachhändler schickt wöchentlich bis monatlich Sammelrechnungen an BartsParts und erhält in Folge das Geld für die verkauften Teile. In den vergangenen vier Monaten waren es immerhin 15.000 Euro aus 104 Ersatzteilen, die Wittrock in verschiedenste Regionen Europas verschickt hat. „29 weitere Anfragen konnten nicht ausgeführt werden, weil das jeweilige Teil entweder durch Zwischenverkäufe nicht verfügbar oder zu stark abgelagert war“, erklärt Heiko Wittrock.