

Konzernmarketing & -digitalisierung

Benedikt Ehrhardt

Leiter Konzernmarketing & -digitalisierung,

Pressesprecher Raiffeisen Waren

Telefon: +49 (0) 561/7122-236

E-Mail: Benedikt.Ehrhardt@raiffeisen-kassel.de

www.raiwa.net/presse

Strategische Partnerschaft: Raiffeisen Waren GmbH beteiligt sich an BartsParts B.V.

- **Raiffeisen Waren GmbH beteiligt sich mit 5,16 Prozent an der BartsParts B.V. in den Niederlanden**
- **Weitere strategische Partnerschaft im digitalen Bereich Landtechnik Ersatzteile**

Kassel, 26. Mai 2020 – Die Raiffeisen Waren GmbH steigt bei BartsParts B.V. ein und weitet ihre Kompetenzen im Onlinehandel mit Ersatzteilen für Landtechnik aus.

Mit dem Ziel, nicht nur die eigenen erfolgreichen Online-Konzepte¹ voranzutreiben, beteiligt sich Raiffeisen Waren GmbH (RW) nun auch am niederländischen online Ersatzteilhändler BartsParts B.V. (BP) (<https://www.bartparts.de>).

BartsParts ist ein virtuelles Lagerhaus und betreibt eine Onlineplattform für Händler, um seltene Ersatzteile, die kaum noch zu finden oder zu verkaufen sind, zu vermarkten. BP bietet Kunden somit eine intelligente und umfangreiche Plattform, die Ersatzteile für ältere Maschinen (Land- und Gartentechnik und Ähnliches) suchen.

„Wir verfügen über einen breiten und gut sortierten Bestand an Ersatzteilen, den wir aufgrund fortschreitender Entwicklung der Landtechnik teilweise nicht mehr benötigen. Dennoch gibt es eine große Anzahl an potentiellen Kunden mit älteren Maschinen, die diese Ersatzteile brauchen. Mit BP können wir diesen nun vermarkten“, kommentiert Mario Soose, Vorsitzender der Geschäftsführung der RW.

„Die Kooperation zwischen BP, RW und weiteren strategischen Partnern bringt Kunden weltweit die Möglichkeit, teilweise seltene Ersatzteile zu einem angemessenen Preis mit nur zwei Klicks zu erwerben. Dieser einfache Verkaufs- und Kaufvorgang bringt sowohl für Händler als auch für Kunden nachhaltige Vorteile“, sagt Arno Verkleij, BEO (Bart’s Executive Officer), BP.

„Der stückweise Ausbau unserer eigenen Digitalisierungsstrategie mit strategischen und operativen Partnern ermöglicht es, unser erfolgreiches analoges Geschäft um digitale Lösungen zu erweitern“, sagt Benedikt Ehrhardt, Leiter Konzernmarketing & -digitalisierung der RW. „Mit unserem Multi-Channel-Ansatz schaffen wir dort digitale Angebote, wo wir analog an Grenzen stoßen“, so Ehrhardt weiter.

„Wir freuen uns über die neue Partnerschaft mit BP und sind uns sicher, so gemeinsam einen erfolgreichen und nachhaltigen Weg zu gehen“, lautet Sooses Fazit.

- Ende –

¹ Das Online-Angebot der Raiffeisen Waren GmbH umfasst das Raiffeisen Serviceportal (<https://serviceportal.raiwa.net>), den Raiffeisen Baustoffshop (<https://shop.raiwa.net>), die Raiffeisen Gebrauchtmachinesbörse (<https://raiffeisen-börse.de>) oder den Raiffeisen Ersatzteleshop (<https://raiffeisen-parts.de>) und entwickelt sich permanent weiter.

Über die Raiffeisen Waren GmbH:

Der **Raiffeisen Waren**-Konzern ist mit seinen 17 operativ tätigen Tochterunternehmen eines der erfolgreichen deutschen Handels- und Serviceunternehmen in den Segmenten Agrar, Technik, Bauwirtschaft sowie im Energiesektor. Er ist in Deutschland an 200 Standorten präsent und agiert darüber hinaus in Dänemark mit fünf Standorten.

In 2019 erwirtschaftete der **Raiffeisen Waren**-Konzern einen Umsatz von 1,6 Mrd. Euro bei einem Jahresergebnis vor Steuern von 15,8 Mio. Euro. Zurzeit arbeiten 2.449 Menschen für das Unternehmen, davon 100 in Dänemark. Die Raiffeisen Waren GmbH feiert in 2020 ihr 125-jähriges Jubiläum und blickt somit auf 125 Jahre Handelserfahrung. Der **Raiffeisen Waren-Konzern** fokussiert sich auf eine kundennahe, nachhaltige und digital gestützte Handels- und Servicebeziehung mit seinen verschiedenen Kundengruppen.

Über BartsParts:

Die Ersatzteilplattform BartsParts hat sich zum Ziel gesetzt, Angebot und Nachfrage von landwirtschaftlichen Ersatzteilen auf effiziente Weise zusammenzubringen. Auf bartsparts.de verbindet die niederländische Initiative Bestände von über 600 Landtechnikhändlern aus 12 verschiedenen europäischen Ländern. Dabei ist der Webshop offen zugänglich für jedermann und bietet markenunabhängig Ersatzteile von über 1500 Herstellern an.

BartsParts übernimmt die Organisation von Versand und Kundendienst, wobei die Ersatzteile direkt vom Händler an den Kunden geschickt werden.

2017 begann BartsParts mit der Vision, die Nummer 1 im Verkauf von seltenen Ersatzteilen auf dem globalen Markt für Land-, Kommunal- und Gartentechnik zu werden. Heutzutage hält BartsParts mehr als 700.000 verschiedene Artikel im Bestand, was einem Lagerwert von über 100 Mio. Euro entspricht. Kunden der Ersatzteilplattform sind vor allem Händler, Werkstätten, Lohnunternehmer und Endverbraucher aus aller Welt. Mit der Hilfe von BartsParts verkaufen Händler der Land- und Gartentechnik in mehr als 50 Länder weltweit.