

Tyre24 bringt im Internet Händler und Großhändler zusammen

Plattform für den Handel

Von Peter Schmidt

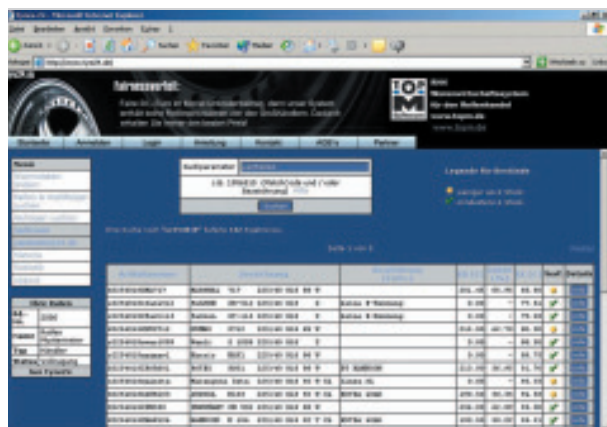
Michael Saitow verfolgt folgende Grundidee: Man stellt die Lieferkapazität nicht nur eines Großhändlers, sondern die von mehreren Großhändlern zusammen und stellt sie Einzelhändlern zur Verfügung. Das funktioniert schon lange blendend im Internet wie die zahlreichen »Plattformen« beweisen. Auch die Reifenfachbranche muss nun nicht mehr länger darauf warten, denn die Tyre24 GmbH hat eine Vermittlungsplattform für den Reifenfachhandel eingerichtet.



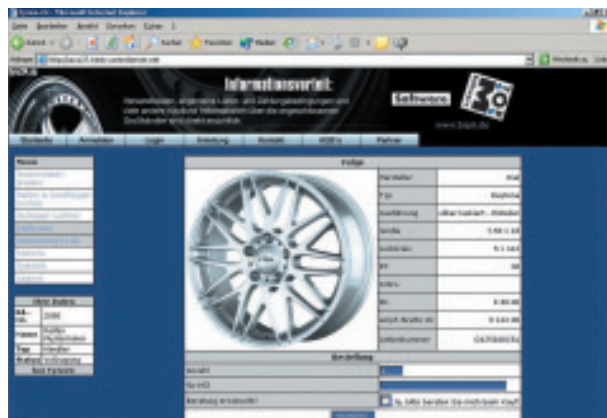
Tyre24 Vertriebsleiter Michael Saitow: »Das Angebot der Vermittlungsplattform ist optimal, sonst wären derart große Ausmaße nicht vorstellbar gewesen«.



Bedienungsanleitung: Auf der Website befindet sich auch eine Bedienungsanleitung für die Vermittlungsplattform, die alle notwendigen Schritte erklärt.



Der Reifenbereich: Der Nutzer sieht das preiswerteste Angebot und kann Online bestellen.



Der Felgenreich: Alle wichtigen Daten sind hier verzeichnet. Auch hier ist eine Online-Bestellmöglichkeit vorgesehen.

Jeder Reifenhändler kennt das Problem: Ein Kunde steht im Verkaufsraum und möchte einen bestimmten Reifen oder Felge in der für seinen Pkw passenden Dimension erwerben, doch wie der Zufall es gerade so will ist die nachgefragte Größe nicht mehr am Lager. Was tun?

Üblicherweise kontaktiert der Reifenhändler in einem solchen Fall als erstes seine Lieferanten, um möglichst kurzfristig Nachschub zu ordern. Können der oder die Standardgeschäftspartner nicht weiterhelfen, weil die Rennergröße XY auch hier nicht verfügbar ist, so wird die Sache schon deutlich komplizierter. Gilt es dann doch, sich bei einem oder mehreren Großhändlern auf der Suche nach dem begehrten Modell zu begeben. Unter Umständen kann das eine Menge Zeit in Anspruch nehmen.

Ein neuer Online-Dienst will im Falle eines solchen Falles schnelle Abhilfe schaffen, denn die unter der Adresse www.tyre24.de zu findenden Internet-Seiten bieten einen 24-Stunden-Zugang zu den Preis- und Bestandsinformationen renommierter Großhändler für Reifen & Felgen. Es werden Preise und Bestände vom Kleinreifen über Motorrad, Pkw, Offroad, Lkw bis zum »Dicken« AS-Reifen angeboten. Im Felgenreich werden Stahl und Alufelgen fast aller in Europa angebotenen Firmen vermittelt.

Ein ständig wachsender Pool an Großhändlern soll dabei vor allem einen einfachen und übersichtlichen Überblick über die aktuelle Preis- und Liefersituation der Reifen oder Felge geben, die gerade gesucht werden. Ist man fündig geworden, können die entsprechenden Reifen oder Felgen direkt Online bei dem jeweiligen Großhändler bestellt werden.

Seit Oktober des letzten Jahres betreiben die Pfälzer (Firmensitz bei Kaiserslau-

tern) EDV-Spezialisten die Online-Plattform und konnten nach eigenem Bekunden eine große Resonanz erfahren. Der Umsatz, der hier Online vonstatten geht, erreicht einige Millionen Euro pro Monat, erklärte Vertriebschef Michael Saitow. Die Anzahl, der bei ihm akkreditierten Händler möchte er allerdings nicht preisgeben, doch, so versicherte Saitow, es seien mehr, als die größte Einkaufsgemeinschaft Mitglieder hat – also mehr als point S und Reifen Ring zusammen.

Geradezu kometenhaft habe das Geschäft geboomt, denn die kleine Firma, die nebenher noch die Warenwirtschaft RH4 für den Reifenfachhandel vertreibt, musste erst einmal expandieren, um dem Ansturm standhalten zu können. Da wurden neue Räumlichkeiten bezogen und Mitarbeiter engagiert. Auf acht Personen ist das Team inzwischen angewachsen. Da fühlt sich der Pfälzer in seiner Arbeit bestätigt:

Um Zugang zu der Online-Datenbank zu erhalten, müssen sich Interessierte zunächst bei Tyre24.de registrieren lassen – auch dieser Vorgang wird online abgewickelt. Durch das Anklicken des Buttons »Anmelden« in der Menüleiste auf der Homepage gelangt man zu einem Eingabeformular, in dem solche Informationen wie Name, Anschrift usw. ausgefüllt werden müssen sowie auch ein Passwort festgelegt wird. Nach Abschicken des Formulars erhält man eine E-Mail mit der Kundennummer und dem Passwort als Rückantwort und Bestätigung, dass die Registrierung einwandfrei geklappt hat. Danach kann man sich über das Benutzerlogin mit der Kundennummer und dem Passwort einloggen und in dem Testzugang kann dieses System gratis und ohne Zeitbeschränkung auf seine Lieferfähigkeit getestet werden.

Abgesehen von der Zugangsmöglichkeit als potenzieller Käufer/Reifenhändler besteht bei Tyre24.de auch die Möglichkeit, sich als Großhändler und damit als potenzieller Verkäufer registrieren zu lassen. Wird in dem Anmeldeformular nämlich statt »Reifenhändler« die Option »Großhändler« ausgewählt, so übernimmt der Online-Service die Angebots- und Bestandsinformationen des jeweiligen Großhändlers in seine Datenbank – und das kostenlos. Hierzu brauchen von Seiten des interessierten Lieferanten dann lediglich noch die Artikel als Datei im Microsoft-Excel- oder ASCII-Format per E-Mail an Tyre24 geschickt zu werden. Alle Einzelheiten dazu werden auch unter der Menüoption »Reifendaten Upload« erklärt. Nach dem Hochladen der Daten können kaufwillige Reifenhändler dann in einer Tabellenübersicht nach dem Artikel suchen lassen, den sie benötigen. Die gefundenen Artikel werden nach Verfügbarkeit und Preis sortiert gelistet. Erst nach dem Anklicken des jeweiligen Preisfeldes erscheinen eine Verfügbarkeitsmeldung, die Lieferbedingungen sowie die Anschrift des Lieferanten auf dem Bildschirm. Aus diesem Fenster heraus kann der Reifenhändler dann einfach und bequem den Artikel online beim Großhändler bestellen.

Nach eigenen Aussagen zählen in Bezug auf Reifen derzeit beispielsweise die Anbieter Meyer Lissendorf, Reifen Meisen, Jubo, Reifen Krupp, TTI (Holland) und andere aus dem In- und Ausland zu den Partnern von Tyre24.de, im Felgenbereich sind es diverse Stahl- und Alu-Hersteller sowie auch Großhändler. Bislang hat sich laut Michael Saitow, Vertriebsleiter bei der Tyre24.de GmbH, bereits eine große Anzahl an Reifenhändlern bei dem Online-Dienst registrieren lassen. Das Interesse an dem stän-

dig wachsenden Pool an Großhändlern werde – so der Vertriebsleiter weiter – immer größer. »Wir haben zigtausend Online-Reifenkäufe über unsere Plattform abwickeln können«, sagt Saitow. In diesem Jahr soll die Vermittlungsplattform im Internet – so die Planungen – zum Standard für den Reifenfachhandel werden. Aber der Webservice Tyre24.de ist nicht das einzige Standbein des Unternehmens, das insgesamt acht Mitarbeiter beschäftigt. Angeboten werden darüber hinaus auch konventionelle Softwarelösungen speziell für den Reifenhandel, Netzwerk- und Hardwarelösungen sowie Microsoft Office-Schulungen oder Online-Shops für den Reifenhandel. ■

AUTO GUMMI RÄDER REIFEN BEREIFUNG



Kurzprofil Tyre24 GmbH

Seit letztem Jahr Oktober betreibt die Tyre24 GmbH eine Vermittlungsplattform für den Reifenfachhandel. Sitz des Unternehmens mit derzeit 8 Mitarbeitern ist der Ort D-67468 Frankenstein in der Nähe von Kaiserslautern, Hauptstraße 27. Das Hauptaugenmerk der pfälzischen Firma liegt auf dem Betreiben der Online-Plattform. Daneben vertreibt das ausschließlich für den Reifenfachhandel tätige Unternehmen auch die Warenwirtschaftssoftware RH4 von TopM, einer im bayerischen Bobingen angesiedelten Softwarewarenschmiede. Die Tyre24 GmbH ist telefonisch unter 0 18 05/24 40 24, Fax 0 18 05/24 80 24 erreichbar.