

Öffnen mit ▾

REIFEN

Das Fachmagazin für die
österreichische Reifenbranche

& WIRTSCHAFT

Oktober 2018

Eine Beilage von
AUTO & Wirtschaft

www.autoundwirtschaft.at



REIFENVERTRIEB

Geht's nur noch
über die Größe?



Krisenmodus

Zu viel Angebot
bei zu geringen Margen



Reifen-Tests

Die Favoriten-Marken
siegen wieder

PIRELLI WINTER PERFORMANCE

2019

IIHF

ICE HOCKEY
WORLD
CHAMPIONSHIP
SLOVAKIA
Bratislava - Košice



**WINTER
SOTTOZERO**

The Pirelli tyre engineered with best car manufacturers
for ultra-high winter performance.



POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL



Für den regionalen Handel

Die erfolgreiche Reifenplattform Tyre24 startet mit Tyre.one eine besondere B2C-Plattform, die den regionalen Händler im wachsenden Onlinemarkt teilhaben lässt, ohne das regionale Geschäft zu vernachlässigen.

Dabei liegt bei Tyre24 die Entwicklung des niedergelassenen Handels besonders im Fokus. So bieten die Online-Spezialisten den Händlern nun auch in Österreich eine Plattform, um am Onlinemarkt für Reifen und Felgen teilzunehmen. „So einfach, dass die Reifenhändler, Werkstätten und Autohäuser dabei ihr Ursprungsgeschäft – den klassischen Handel vor Ort – nicht vernachlässigen müssen“, erklärt Michael Saitow, CEO und Gründer der Saitow AG und Tyre24.

Während die B2C-Plattform Reifen-vor-Ort in Deutschland seit 2007 etabliert ist, startet Tyre.one nun in Österreich und kündigt in weiteren 7 Ländern. Damit erhalten die Händler ein Instrument, um sich regional von den Kunden finden zu lassen. „Im Grunde handelt es sich um eine moderne, digitale Form der ‚Gelben Seiten‘ mit einigen Zusatzfunktionen, zum Beispiel der Möglichkeit, Reifen und Alufelgen direkt zu bestellen.“ Denn viele Kunden wollen Reifen oder Felgen online bestellen und dabei die Option haben, auch gleich die passende Leistung des lokalen Händlers zu nutzen.

„Nicht zu Montagepartnern degradiert“

„Bloß die Ware ohne passende Dienstleistung zu bestellen wäre nicht nur umständlich, sondern würde zu einer Situation führen, die in etwa so wäre, als würde man eine Pizza mit ins Restaurant bringen und dem Wirt auch noch sagen: ‚Sei froh, dass ich überhaupt noch komme und einen Wein bei dir bestelle‘“, vergleicht Saitow. Tyre24 betreibt daher keinen B2C-Reifeshop, sondern verfolgt vielmehr ein anderes Konzept. „Die Werkstätten kön-

nen hier ihre Reifen-, Felgen- und Montageangebote einstellen und werden nicht wie bei Onlineshops zu Montagepartnern degradiert“, so Saitow. Der potentielle Kunde sucht nach Angeboten in seinem Postleitzahlengebiet, bekommt Reifenhändler in seiner Region angezeigt und sieht das Produktangebot.

Gleichzeitig kann er sich an den Bewertungen anderer Kunden orientieren. „Dadurch sind für die Händler wesentlich mehr als 10 Prozent Onlineabsatz möglich. In Deutschland machen bereits viele Händler über 20 Prozent ihres Umsatzes über reifen-vor-ort.de.“ Zum Start der Plattform sind bereits 2.000 Händler gelistet, pünktlich zur Winterreifen-Saison ist damit ein flächendeckendes Angebot gewährleistet.

Mit Tyre.one kann der Reifenhändler das stetig wachsende Angebot des eCommerce nutzen und ist als Partner von Tyre24 auch professionell aufgestellt.

Er verfügt über das komplette Reifen- und Felgensortiment der Plattform.

„Eine vergleich-

bare Vielfalt an Artikeln kann kein Einzelhändler vorhalten. Dabei bestimmt der Händler seine Preise selbst und verkauft seine eigenen Produkte und Leistungen und ist nicht bloß Montagepartner“, betont Saitow.

Der Zugang zu Tyre.one wird über einen Tyre24-Basic- oder Premium-Account möglich. Dabei stehen die kostenlose Basislistung sowie weiterführende, kostenpflichtige Marketing-Optionen zur Auswahl. •



Startet mit Tyre.one in Österreich:
Tyre24-Gründer
Michael Saitow

WWW.TYRE.ONE
Reifen günstig vor Ort kaufen