

Für den regionalen Handel

08. Oktober 2018 | Redaktion

f | Facebook | t | Twitter | in | LinkedIn | G+ | Google+



The screenshot displays the homepage of the website **tyre.one**. The main heading is "Reifen günstig kaufen bei tyre.one!". Below this, there is a search form with the input field containing "205/55 R16" and a "Reifen suchen" button. The page also features a navigation bar with "REIFENSUCHE" and "ALUFELGENSUCHE" tabs, a "WARENKORB" icon, and a location selector showing "Ihr Standort PLZ AT". At the bottom of the screenshot, a three-step process is outlined: "01 Produktsuche", "02 Händlersuche (Einen Händler in Ihrer Nähe auswählen)", and "03 Ohne Risiko bestellen".

Tyre.one findet für den Kunden den regionalen Händler samt seinem Angebot

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 künftig 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-Reifenshop, sondern verfolgt vielmehr ein anderes Konzept. „Die Werkstätten können 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 vergleichbare 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 Basislisting sowie weiterführende, kostenpflichtige Marketing-Optionen zur Auswahl.