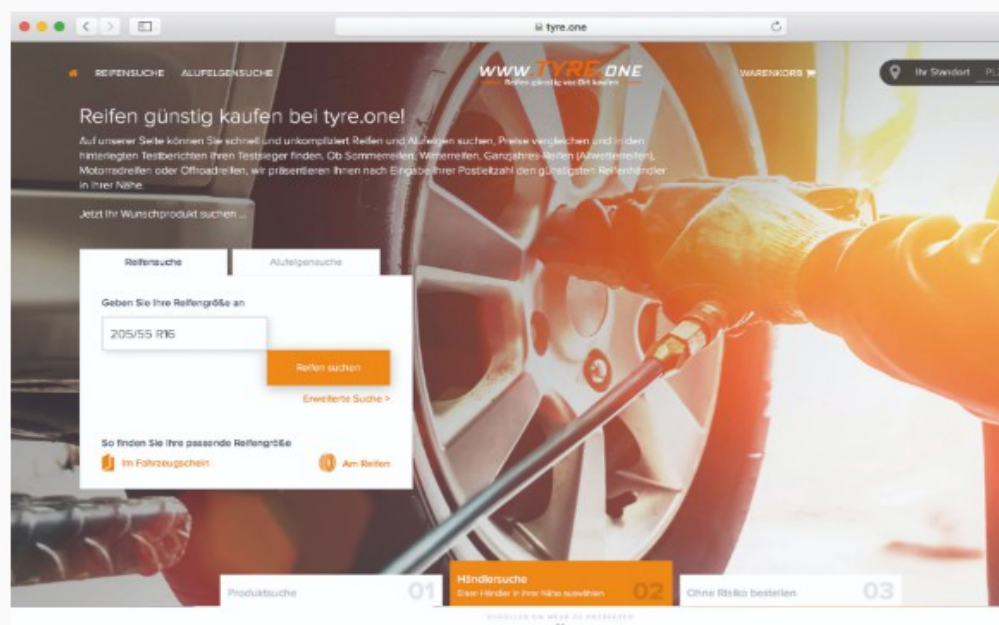


AUTOZUM

Der eigene Online-Shop

09. Jänner 2019 | Gerald Weiss

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



Die Saitow AG ist mit ihren beiden Plattformen auf der AutoZum präsent und zeigt den Besuchern, wie sie mit ihrem Angebot den Online-Marktplatz Tyre.one nutzen können.

Tyre24 ist längst auch in Österreich bestens bekannt und intensiv eingesetzt: Kaum ein Reifenhändler, der Tyre24 noch nicht genutzt hat. Dabei erfährt die Plattform gerade einen Höhenflug. Aufgrund der Dynamik, die in der Branche herrscht, kann man auf eine schnelle Plattform wie Tyre24 nicht mehr verzichten.

Reifen, Felgen, Verschleißteile und Zubehör

Dabei geht es bei der Plattform längst nicht mehr nur um Reifen. Tyre24 bietet Produkte in den -Kategorien Reifen, Felgen, Verschleißteile und Werkstatt-zubehör. „Der Artikelbestand im Bereich Verschleißteile ist in den letzten 24 Monaten um 80 Prozent gestiegen“, erklärt CEO Michael Saitow. „Mittlerweile können die angeschlossenen Reifenhändler, Werkstätten und Autohäuser auf einen Online-Warenbestand von mehr als neun Millionen Verschleißteileartikeln zurückgreifen.“ Momentan besteht das europäische Netzwerk aus 2.000 Lieferanten. Den Auftritt in Salzburg möchte Tyre24 auch nutzen, um weitere Lieferanten zu gewinnen.

Eigener Online-Marktplatz

Mit Tyre.one hat die Saitow AG ein neues Angebot für Reifenhändler entwickelt, das Anfang Oktober gestartet war und nun auf der AutoZum den ersten Messeauftritt absolviert. „Der Online-Marktplatz Tyre.one bietet den Händlern in Österreich die Möglichkeit, am Onlinemarkt für Reifen und Felgen teilzunehmen“, erklärt Michael Saitow. „Und das so einfach, dass die Reifenhändler, Werkstätten und Autohäuser dabei ihr Ursprungsgeschäft – den klassischen Handel vor Ort – nicht vernachlässigen müssen. Mit Tyre.one wird den Händlern ein Instrument zur Verfügung gestellt, um sich regional von den Verbrauchern finden zu lassen.“

Schließlich wollen immer mehr Konsumenten ihre Reifen und Felgen online bestellen, aber auch die Leistung des lokalen Händlers nutzen. Tyre24 betreibt bewusst keinen eigenen B2C-Reifenshop, sondern ermöglicht mit Tyre.one den Betrieben, ihr eigenes Angebot einzustellen und damit nicht nur mehr als Montagepartner benötigt zu werden.

„So modern, informativ und schnell das Internet auch ist – der persönliche Kontakt ist durch nichts zu ersetzen“, weiß Saitow. So wird der Messeauftritt natürlich genutzt, um den bestehenden und interessierten Reifenhändlern, Werkstätten und Autohäusern die Vorteile der Plattformen zu erklären. „Und um bei lockeren Gesprächen Tyre24 und Tyre.one ein persönliches Gesicht zu geben“, so Saitow. •

Tyre24 auf der AutoZum: Halle 10 Stand 0312