

40-seitige Extrabeilage:
RETREADING SPECIAL

C 7624 · ISSN 0933-3312 · September 2011

NRZ

neue Reifenzeitung

Fachzeitschrift für den Reifenfachbetrieb sowie die Reifen- und Runderneuerungsindustrie



Zukunft orientiert
Besuchen Sie uns:
Halle 8 • Stand F03
» IAA

www.hankookreifen.de

EINS MIT DER STRASSE
Sei eins mit der Straße. Und die Straße wird eins mit Dir.

Champion Partner
Offizieller Partner der DTM

Auto
Auto
Auto
Auto
Auto

ventus S1evo



Sei eins mit jeder Biegung, Kurve, Geschwindigkeit, jedem Stopp auf jedem Untergrund. Hankook, Driving Emotion

HANKOOK
driving emotion

Hankook Reifen Deutschland GmbH, Siemensstraße 5a, 63263 Neu-Isenburg

16 | Toyos eigene Potenziale

42 | Start ins Wintergeschäft

72 | Ellerbrock wird Marangoni

| S. 86 | Automatisierte Radmontage

Onlinereifenwelt in Bewegung

Insolvenzen, Personalfluktuationen und neue Webshops

Der Onlinehandel mit Reifen – egal ob im B2B-Bereich (Business to Business) oder im B2C-Geschäft (Business to Consumer) mit dem Verbraucher – hat sich in der jüngeren Vergangenheit als besonders dynamisch erwiesen. Dass hier nach wie vor noch so einiges in Bewegung ist, davon zeugen die aktuellsten Entwicklungen in diesem Branchensegment. Kaum muss ein Marktspieler Insolvenz anmelden, schickt ein Wettbewerber sich an, dessen Kundenverträge zu übernehmen, sprießt andernorts auch gleich noch ein neuer Webshop aus dem Boden – vom munteren Personalwechsel unter den Anbietern ganz zu schweigen.

Denn mit Wirkung zum 1. September ist Rolf Beißel – bisheriger Vorstand der die Tyre 100-Plattform betreibenden CaMoDo Automotive AG – zur Tyre24 GmbH gewechselt. Dort fungiert er nun als Lieferantenbetreuer. In der neu geschaffenen Position bildet Beißel die Schnittstelle zwischen den Lieferanten und Tyre24, wo er zukünftig persönlicher Ansprechpartner für die Unternehmensangaben zufolge mehr als 300 auf der B2B-Online-Reifenhandelsplattform unter www.tyre24.de gelisteten Lieferanten sein wird. In dieser Funktion berichtet er direkt an Michael Saitow, geschäftsführender Gesellschafter der Tyre24 GmbH. Der 40-jährige Beißel war nach jahrelanger Selbstständigkeit in der Automobilbranche seit 2008 Vorstandsvorsitzender der CaMoDo AG. Dass man ihn nun für Tyre24 habe verpflichtet können, bezeichnet Saitow als einen Glücksgriff.

„Rolf Beißel kennt wie kaum ein anderer den Onlinereifenmarkt. Er war maßgeblich am Aufbau von einem Marktteilnehmer beteiligt. Durch seine exzellenten Kontakte und seine hervorragende Vernetzung in der Reifenbranche ist er der richtige Ansprechpartner für die Lieferanten und wird mit seiner Erfahrung die Beziehungen zwischen Tyre24 und den angeschlossenen Lieferanten weiter optimieren“, ist der geschäftsführende Tyre24-Gesellschafter überzeugt.



Hat bei Tyre24 die neu geschaffene Position als Lieferantenbetreuer übernommen: Ex-CaMoDo-Vorstand **Rolf Beißel**

Nachdem sich die Wege von Beißel und der CaMoDo AG getrennt haben, hat dort der bisherige Aufsichtsratsvorsitzende Hans-Josef Weck die Funktion als Vorstand übernommen. In dieser Position will er gemäß dem Motto „Neue Besen kehren besser“ den Ausbau der Tyre 100-Plattform erheblich forcieren. Diesem Ansatz entsprechend, wurde so unter anderem bereits das Erscheinungsbild des B2B-Online-Reifenshops geändert. Auch von schon realisierten personellen Verstärkungen ist in diesem Zusammenhang die Rede. Dazu kann wohl auch gezählt werden, dass nunmehr Wilfried Saft Wecks Nachfolge als Aufsichtsratsvorsitzender angetreten hat. Im Gespräch mit der NEUE REIFENZEITUNG lässt Hans-Josef Weck im Übrigen durchblicken, dass sich Beißels Weggang schon seit einiger Zeit abgezeichnet habe: Sein Wunsch nach einer beruflichen Neuorientierung sei bei der CaMoDo AG jedenfalls sehr wohl bekannt gewesen, selbst wenn man seinen Worten zufolge dort nicht wusste, wohin genau es ihn letztendlich ziehen würde. Nichtsdestoweniger begreift man den „Führungswechsel“ bei dem Tyre 100-Plattformbetreiber als Chance, nun „noch schneller zu wachsen als bisher“, so Weck mit Blick auf das neue/verstärkte CaMoDo-Team.



Hinter der neuen B2B-Plattform Tyres in Stock steht S&HTyres B.V.

HEUVER REIFENGROSSHANDEL FÜHRT IM ONLINE-REIFENSHOP EIN „SPARSYSTEM“ EIN

Schon zuvor hatte die Tyre24 GmbH ihre Arme ausgebreitet, als das Schicksal der FTT ReifenSystem GmbH besiegelt war: Nachdem das Insolvenzgericht am Unternehmensstandort in Kaiserslautern am 28. Juli das Insolvenzverfahren über letztere B2B-Handelsplattform für Reifen und Räder eröffnet hatte, ist zwischenzeitlich auch per Gerichtsbeschluss der Geschäftsbetrieb des Unternehmens vertreten durch Helmut Haak eingestellt worden. In Absprache mit dem Insolvenzverwalter Jürgen Roth (Kusel) hat die ebenfalls in Kaiserslautern ansässige Tyre24 GmbH den Kunden des insolventen Wettbewerbers angeboten, deren längerfristig geschlossenen Verträge zu übernehmen, damit „die einzelnen Filialen der Werkstattkette ATU und die weiteren Kunden durch die Übernahme der Verträge durch die Tyre24 GmbH die umfangreichen Leistungen von www.tyre24.de während ihrer Vertragslaufzeit zu den Konditionen von www.reifensystem.de nutzen“ können. Außerdem hat Tyre24 Matthias Wolf – den bisherigen Leiter Backoffice der FTT ReifenSystem GmbH – als neuen Vertriebsmitarbeiter für sich gewinnen können. „Mit dem gewohnten Ansprechpartner Matthias Wolf soll den Reifensystem.de-Kunden der Wechsel so angenehm wie möglich gestaltet werden“, heißt es.

Unterdessen übt sich die TEC Systems GdbR – ebenfalls in Kaiserslautern beheimateter Entwickler der ReifenSystem-Plattform – im Neustart des B2B-Shops. Tyre24 habe über den Insolvenzverwalter zwar alle Kundendaten inklusive der Bankdaten von FTT gekauft, sodass man selbst alle verwendeten Kundendaten und alle dazugehörigen Bestell- und Rechnungsdaten habe löschen müssen, ließ TEC System Ende August wissen. Doch unabhängig davon will man unter www.reifensystem.de – die Domain ist ohnehin auf TEC Systems registriert – offenbar auch weiterhin eine B2B-Reifenhandelsplattform betreiben. Da sich die ursprünglichen Kundendaten nun aber in den Händen von Tyre24 befänden, müssten sich Interessierte an der „neuen“ TEC-Systems-Plattform lediglich einmal komplett neu anmelden. „Nach Erhalt dieser Anmel-

Heuver Reifengroßhandel (Hardenberg/Niederlande) hat mit zum 1. September ein Bonussystem als Erweiterung des eigenen Webshops eingeführt. Bei jeder Bestellung erhält der Kunde jetzt eine Reihe von Bonuspunkten. Wenn diese Bonuspunkte gespart werden, winken mehr als tausend verschiedene Geschenke, die anschließend auch über den Webshop bestellt werden können.

Für Heuver ist das E-Business auch in der Reifenbranche zukunftsweisend. Der Webshop bietet Reifenhändlern die Möglichkeit, direkt online Reifen zu bestellen und diese, wenn möglich, innerhalb von 24 Stunden beschaffen zu lassen. Und alles laufe auf einer anwenderfreundlichen und übersichtlichen Website ab, heißt es in einer Pressemitteilung des Unternehmens, wo Reifen und Preise gut miteinander verglichen werden können. Heuver will Website und Webshop ständig weiterentwickeln, um diese immer so anwenderfreundlich und attraktiv wie möglich zu gestalten.

„Jede Bestellung im Webshop wird mit Bonuspunkten belohnt. Auf diese Weise wollen wir dem Onlineverkauf einen zusätzlichen Schub verleihen“, so Chris van den Ende vom Onlinemarketing bei Heuver. „Aber noch viel wichtiger ist, dass diese Gruppe von Kunden belohnt wird.“ Die Kunden haben die Auswahl unter mehr als tausend verschiedenen Geschenken vom Gartengerät bis zu LCD- und 3D-Fernsehern.

„Die Verbesserung des Webshops ist ein ständiger Prozess, und dessen sind wir uns sehr bewusst. Durch das Field Research sind wir immer optimal über die Wünsche und Bedürfnisse unserer Abnehmer informiert. Und intern messen wir dem größte Bedeutung zu. Zurzeit arbeiten wir wieder intensiv an der weiteren Verbesserung des Webshops, und wir haben bereits ein Folgeprojekt begonnen“, teilt Van den Ende mit. dv

dung, erhalten Sie von uns umgehend neue Zugangsdaten, mit denen sie unser System wieder wie gewohnt nutzen können. Wenn Sie uns noch die letzte Rechnung über die Zahlung ihrer Grundgebühr zusenden, rechnen wir ihnen natürlich die Restlaufzeit unentgeltlich an“, versprochen die Kaiserslauterner jedenfalls Anfang September.

Seit dem 1. September ergänzt darüber hinaus zudem noch ein weiterer B2B-Webshop namens Tyres in Stock die Onlinereifenhandelslandschaft. Das Ganze wird als ein Projekt des niederländischen Großhändlers S&H Tyres B.V. in Zusammenarbeit mit der Lucassoft Groep beschrieben, die mit ihrer „TyreMike“ genannten Webshoplösung für die technische Umsetzung des neuen Onlineauftritts unter www.tyresinstock.com verantwortlich zeichnet. Das Ganze sei – erklärt Simon Klapwijk von S&H Tyres – „stärker als die Summe seiner Teile“. Punkten soll der neue Shop dabei vor allem mit einem hohen Wiedererkennungswert, einem breiten Produktangebot sowie einem hohen Bestand. „TyreMike“ ist führend auf dem Gebiet von kluger und effizienter Software. Zusammen sorgen wir für eine schnelle und präzise Bestellabwicklung inklusive Track-and-trace System und automatisierter Zahlungsabwicklung. Das bietet Sicherheit“, so Klapwijk. cm



Nach der Insolvenz der FTT ReifenSystem GmbH will TEC Systems der Reifensystem-Plattform neues Leben einhauchen