

PRESSEMITTEILUNG

Innovationen von Tyre24 stoßen auf positive Resonanz

- “Express now” und TAB1 begeistern Händler
- Tyre24 verstärkt Kundenservice

Kaiserslautern, den 19.10.2015: Kaum hat Tyre24 seine Neuheiten vorgestellt, da startet der Geschäftsbereich der Saitow AG eine neue Erfolgsgeschichte. Sowohl die innovative Lieferart “Express now” als auch das multifunktionale TAB1 finden bei den Kunden großen Zuspruch.

Auf die schnelle Lieferart “Express-now” scheint der Handel geradezu gewartet zu haben. Tyre24 realisiert damit den top-aktuellen Handelstrend der Sofortlieferung in der Reifenbranche und verschafft sich damit ein Alleinstellungsmerkmal im Markt. Der Kundschaft scheint das zu gefallen: Eine “riesige Resonanz” stellt Rolf Beißel fest, der als “Head of Tyre24” die Leitung dieses Geschäftsbereiches der Saitow AG übernommen hat. “Express now” bezeichnet eine Reifenauslieferung im Schnell-Tempo, sofort nach der Bestellung soll die Ware vor Ort sein.

In den Ballungsgebieten ist dieser in der Branche einmalige Service schon etabliert. “Express now” “kommt gut an”, resümiert Beißel. “Mancher Kunde bekommt hier 80 bis 100 Aufträge dieser Art.” Welche Lieferanten diesen Service anbieten, lässt sich leicht auf der Plattform von Tyre24 erfahren. Auf der Ergebnisliste der Reifensuche genügt ein einziger Klick auf das Icon “Express now” und schon erscheint eine Liste der entsprechenden Partner.

Der Wirkungskreis eines “Express now”-Lieferanten beträgt rund 25 Kilometer. Im Ballungsraum Frankfurt beispielsweise kann Tyre24 mit seinen Partnern rund 600 Kunden abdecken. Um auch in die letzten Winkel der Republik vorzustoßen, ist der firmeneigene Außendienst zur Zeit unterwegs, um diesen Service noch intensiver bekannt zu machen. Beißels Ziel bis zur Wintersaison 2016 ist eine Flächendeckung von 80 Prozent in Deutschland: “Bis dahin wollen wir 20.000 Kunden besucht haben.”

Nicht nur "Express now" stößt auf ein hohes Kundeninteresse, auch das TAB1 erzielt hohe Resonanz: "Bei den Großteil unserer Kunden findet das TAB1 reißenden Absatz. Und zwar nicht nur durch unsere Vertriebsaktivitäten, sondern auch durch positive Mund-zu-Mund-Propaganda. Gerade unsere jüngeren Kunden sind begeistert und schätzen die Möglichkeit den Point of sale dorthin verlegen zu können, wo sie ihn am besten einsetzen können - nämlich idealerweise direkt ans Fahrzeug," so Rolf Beißel.

Die Händler nutzen das TAB1 aber nicht nur als Tool zur Beratung und Verkauf von Reifen und Felgen, sondern auch die Endkunden nutzen dies gerne während der Wartezeit, um einen Blick auf die verschiedenen Felgen- und dazu passende Reifenoptionen für ihr Fahrzeug zu werfen. Nach Rückmeldung von Händlern konnten auf diese Weise schon viele Zusatzgeschäfte gerade im Bereich Felgen erwirtschaftet werden. Zu diesem erfolgreichen Start trägt auch der Käuferschutz bei, der bei dem Erwerb eines TAB1 inklusive ist. Danach erhält der Händler sein Geld zurück, wenn der beim Lieferanten bestellte Artikel nicht bei ihm eintrifft oder nicht der beschriebene Artikel ist.

Großen Anklang bei den Händlern findet auch die Wahlmöglichkeit aus drei Paketen, in denen das TAB1 angeboten wird. Die drei Versionen Basic, Profi und Expert jeweils inklusive Lizenz, WLAN, Datenflat und Käuferschutz, werden den unterschiedlichen Ansprüchen des Handels gerecht. So kann Tyre24 jede Zielgruppe sehr individuell bedienen und das TAB1 nach den Erfordernissen der Kunden weiterentwickeln. Im nächsten Schritt wird die Dialogannahme komplett ins TAB1 integriert.

Um der großen Nachfrage nach "Express now" und dem TAB1 gerecht zu werden, hat Tyre24 das Außendienstteam nochmals verstärkt. Ein neues Team von bis zu zehn Vertrieblern wird ab November deutschlandweit alle Kunden besuchen und sowohl den Nutzen des TAB1 als auch der neuen Lieferart "Express now" vor Augen führen. "Mit diesem Schritt wollen wir unsere beiden Innovationen unseren Kunden nicht nur einfach vor Ort zeigen, sondern vor Ort ihren persönlichen Nutzen demonstrieren", so Rolf Beißel.

Unternehmensprofil

Die SAITOW AG ist ein international agierendes IT-Unternehmen mit 300 Mitarbeitern an mehreren europäischen Standorten. Das Kerngeschäft ist Herstellung, Vertrieb und Betrieb von eCommerce Systemen. Seit 15 Jahren entwickeln hier Spezialisten Software, Web-Applikationen und Online-Plattformen, die zu den erfolgreichsten ihrer Branche zählen. Alle Elemente – von der Webseite, den Anbindungen an Warenwirtschaftssysteme, der Schnittstellen zum Datenaustausch unterschiedlichster Datenbankstrukturen bis hin zu eigenen Bezahlssystemen werden inhouse programmiert, getestet und gehostet. Die SAITOW AG wickelt über 50.000 Transaktionen täglich über die Server ab, genießt dabei das Vertrauen von rund 75.000 Kunden. Der Geschäftsbereich Tyre24.com ist der größte Marktplatz der Reifenbranche mit etwa 2.000 Lieferanten in ganz Europa. Mehr als insgesamt 40.000 Reifenhändler, Autohäuser und Werkstätten nutzen in Europa die Plattform zur Beschaffung von Reifen, Felgen und Verschleißteilen.

Pressekontakt

Torsten Kühne
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
SAITOW AG (ehem. Tyre24 GmbH)
Gewerbegebiet Sauerwiesen
Technologie-Park I & II
67661 Kaiserslautern, Germany
Mail: torsten.kuehne@saitow.ag
Telefon: +49 6301-600 1005