



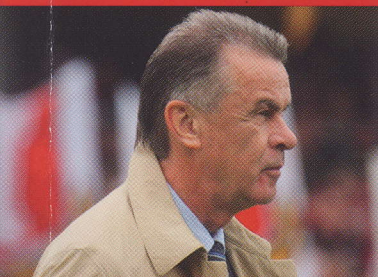
Runderneuerung:

Ringtread wird eine Marke S. 24



Reifen Gögge:

Alles richtig gemacht S. 39



Management:

Hitzfeld als Trainer S. 69



Continental AG:

VDO-Kauf ist perfekt S. 12

AUTOMOBILE TECHNIK + DESIGN
HAMANN

Technologie Partner

hankookreifen.de



Zähm' das Biest.



VENTUS
S1 evo



Ventus
S1 evo

Hefi 04/2007
Getestete Reifengröße
205/45R16



TESTURTEIL

SEITE 100

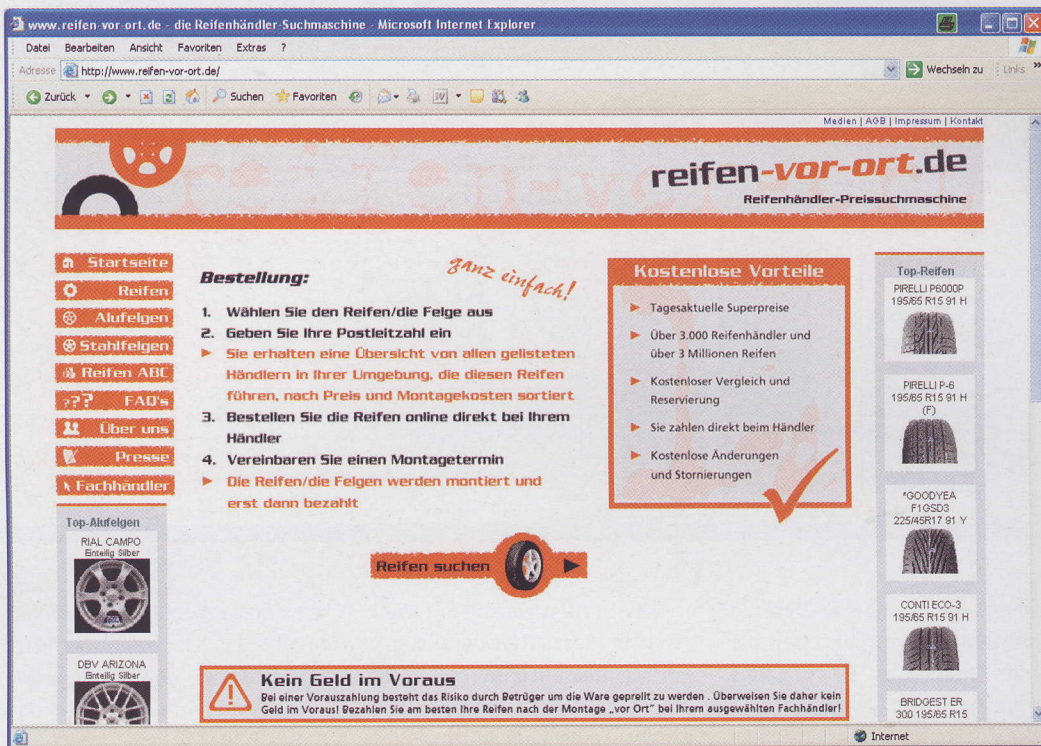
Hankook Ventus S1 evo

205/45 R16

Alles im Griff. Mit Hankook-Ultra-High-Performance-Reifen. Mehr Haftung und besseres Handling sorgen für noch perfektere Fahrzeugkontrolle. Denn jeder Wille braucht ein Werkzeug.

Hankook
driving emotion

EDV: Reifenhandel und Internet
Fluch oder Segen?



reifen-vor-ort: Allein im Web bist Du verloren

Von Peter Schmidt

Nach dem Megaerfolg der B2B-Plattform Tyre24.de setzt Michael Saitow auf neue Märkte. Mit der B2C-Plattform www.reifen-vor-ort.de versucht er einen Spagat: Er will dem Fachhändler Absatzmöglichkeiten erschließen und dem Endkunden zum günstigsten Anbieter in seiner Nähe zu verhelfen.

Der Erfolg bringt nicht nur Freunde. Michael Saitow musste schon viel Schimpfe einstecken wegen seiner B2B-Plattform. Einige

Briefschreiber nahmen da kein Blatt vor den Mund. Er treibe mit seiner Preistransparenz den Margenverfall voran – mit diesem Vorwurf avancierte er zum Buh-

mann. Nur: es fehlte weder an Lieferanten noch an Kunden. Mit anderen Worten: Bei Tyre24, da musste man dabei sein – und sei es nur, um mal reinzuschauen,

wie die Preise stehen. So wurde Tyre24 die meistgescholtene und gleichzeitig erfolgreichste Reifenhandelsplattform in Deutschland.

Aber das ist natürlich noch nicht alles. Saitow hat den Blick für den ganzen Markt, und der schließt die Endverbraucher mit ein – also ist es nur ein logischer Schluss zu sagen: »Das mach' ich jetzt noch für den B2C-Bereich.« Das wäre dann eine Plattform für den Endverbraucher, wenn er denn im Internet kaufen will, der auf der Suche nach dem günstigsten Anbieter in seiner Nähe ist und eben bei www.reifen-vor-ort.de fündig werden soll – alles flächendeckend versteht sich. Und die Kunden, die bei Tyre24 schon dabei sind, bilden ein Potenzial für den B2C-Bereich. Nur, wenn sie wollen allerdings. Gezwungen wird niemand. Und wieder bleibt Saitow dabei seiner Linie treu. Er oder seine Firma Tyre24 GmbH verkauft selbst dabei wieder keinen einzigen Reifen. Er ist nur Vermittler und kassiert eine Art Vermittlungsgebühr, die freilich vielfältig gestaffelt ist in zahlreichen Kleinbeträgen. Und das ist auch ein Trick: viel Kleinvieh macht bekanntlich auch Mist.

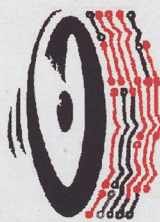
Die Funktionsweise ist schnell beschrieben: Der Endverbraucher besucht die Webseite, gibt eine Reifengröße ein und bekommt schon Preise angezeigt. Er klickt auf den Reifen seiner Wahl und kann nun seine Postleitzahl eingeben, um einen Händler in seiner Nähe zu finden. Danach

MSI-Reifen

**Reifensoftware nach Maß
..... damit auch Ihre EDV rund läuft!**

MSI-Reifen die moderne Anwendungssoftware

- Einstätten- und Filial-System
- Gross- und Einzelhandels Version
- Durchgängige Windows-Oberfläche
- Integration von ad Hoc- bzw. traditionelles EDI
- Anbindung an MSI-Webshop bzw. eigenen Webshop
- Auktionshausanbindung (eBay) über Auktion-Master
- Anbindung von ext. Versandsystemen (Paketscheindruck)
- Integration Diamant/2 Rechnungswesen u.v.m.
- Automatisierte Bedienung von Reifenportalen (Daten-Export-/Import) ... u.v.m.



Zukunftssichere IT-Plattform

- Windows Terminal Server Technologie
- Windows 32-Bit Applikation / MS-SQL-DB

Umfassende MSI-Dienstleistungen

- Software-Betreuung, Consulting
- KB-Preis- und Artikel-Pflege

MSI Software GmbH • Ulanenplatz 6 • D-63452 Hanau

Telefon +49 6181 9778-0 • Telefax +49 6181 9778-600 • Internet www.msi-software.de • Mail info@msi-software.de

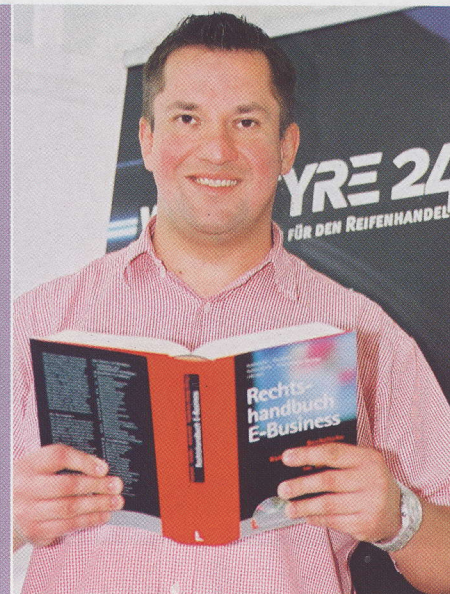
kann er bestellen usw. Das allein zu programmieren ist nicht schwierig. Aber die spezielle Art, wie das ausgeführt wird zollt Respekt.

Allein flächendeckend und deutschlandweit einen Händlerstamm zu finden, der hier mitmacht, ist für sich genommen eine Sisyphusarbeit, die normalerweise niemand aus dem Stand heraus schafft. Saitow war im Vorteil durch den Kundenstamm von Tyre24, er konnte auf den Webseiten schon für sein Projekt werben und so im März mit 2.300 Händlern an den Start gehen. inzwischen sind es nach seiner Auskunft gut 3.000.

Zudem ist es typisch und mit www.tyre24.de vergleichbar, wie unglaublich detailreich der Webauftritt gestaltet ist. Der Endverbraucher bekommt sofort eine Hitliste der Preise genannt, angezeigt wird der Durchschnittspreis und der günstigste Preis. Jeder angezeigte Reifen öffnet auf Anklicken ein Profilbild, das von Tyre24 selbst in mühevoller Kleinarbeit fotografiert worden ist. Sämtliche Reifen stehen nicht nur für sich, sondern sind mit Kommentaren versehen und mit Testberichten, falls vorhanden. Informativer gehts kaum – allerdings gab's das schon auf den Tyre24-Webseiten. Nun kann sich auch der Endverbraucher in aller Ruhe das komplette Angebot zu Gemüte führen. Als Händler kommen allerdings nicht nur Reifenfachhändler in Betracht, sondern auch Werkstätten und Autohäuser – ein Fachbetrieb muss es allerdings sein. Der User kann aber wählen und sich unter anderem Tuning-Spezialisten oder Motorrad-Fachbetriebe anzeigen lassen. Im Hintergrund funktioniert diese Anzeige über bestimmte Merkmalfunktionen, durch die sich ein Händler in seiner Platzierung hervortun kann und die sich Saitow natürlich bezahlen lässt.



Oben: Sogar eine Anfahrtsskizze wird als kostenpflichtige Marketingbeteiligung (Classic-Leistung für 1–3 Euro) eingebaut. »Profi-Leistungen« kosten ab 4 Euro. Dafür gibt es Top-Platzierungen, Kontaktdaten mit E-Mail, Firmenbeschreibung, -bilder und anderes mehr. Für einen Auftrag per E-Mail werden 2,5 Prozent des Nettowertes berechnet. Rechts: Tyre24-Gründer Michael Saitow.



Doch das ist nicht alles: Integriert ist auch noch ein Felgenprogramm, das die Felge in 3D-Ansicht präsentiert – alles selbst gefilmt von Tyre24. Dieser Teil soll noch ausgebaut werden mit COC-Daten, Gutachten und allem Schickimicki – kein kleines Projekt also. Nicht richtig ist allerdings, dass der Händler etwa alles über Tyre24 kaufen muss, das ist zum Teil falsch verstanden worden. Er kann es bei Tyre24 kaufen oder eben von irgendwo anders. Voraussetzung zur Teilnahme ist allerdings ein kostenpflichtiger Zugang bei Tyre24.

Dass der Erfolg auch von der Akzeptanz und der Bekanntheit beim Endkunden abhängt, weiß Michael Saitow ebenfalls genau. Deshalb ist der Werbeaufwand, der für reifen- vor-ort betrieben wird gigantisch. Geworben wird in Printmedien aller Art, bei AutoBild

und ams, im Radio bei RPR und vor allem auch im Fernsehen bei DSF, im Automagazin, Formel 1 und vielen anderen Sendungen, vor allem aber auch Online. Außerdem ist Saitow Sponsor beim Heimatclub 1.FC Kaiserslautern und auch ein Rallye-Auto wird gesponsert – ein solcher Aufwand liegt nahe bei eBay.

Von seinem Ruf als Buhmann will der Pfälzer natürlich weg. Deshalb betont er inständig, dass es ihm vorrangig darum gehe, den Handel in seiner Funktion als Fachhändler und Handwerker zu stärken. Deshalb werde der Reifenhändler nicht als Montagestation benutzt, sondern ihm werden Kunden zugeführt. Die Preise bestimmt er selbst. Er versteht reifen- vor-ort als »Kundenbringmaschine«. Allein den Marketingaufwand kann sich kein einzelner Händler leisten. Denn, so Saitow: »Allein im Web ist man verloren.«

BSS.tire®

Branchensoftware für den Reifen- und Autozubehörhandel

Jetzt mit Boxenbelegung!

BSS.tire® ist das moderne, modulare Warenwirtschaftssystem für mittelständische Unternehmen auf Basis von Microsoft® Dynamics NAV. BSS.tire® deckt sämtliche betriebswirtschaftlichen Standardfunktionen ab und bietet viele branchenspezifische Erweiterungen:

- ▶ Einfache Artikelsuche über Matchcode
- ▶ Schneller Thekenverkauf mit Warenkorb-Funktion
- ▶ Topaktuelle Artikeldaten aller Hersteller
- ▶ Übersicht über Lager und Filialen
- ▶ Boxenbelegung (BAYBooking)
- ▶ Blitzschnelle Online-Preis- und Lieferabfragen bei Herstellern (sog. Ad-hoc-EDI)
- ▶ Bonuskontrolle im Ein- und Verkauf
- ▶ Reifen- und Felgenberatung
- ▶ Flottenmanagement

KUMA vision

KUMAvision AG
Oberfischbach 3
88677 Markdorf
Tel.: 0800 5862876
tire@kumavision.de