

neue

# Reifenzeitung

Fachzeitschrift für den Reifenfachbetrieb sowie die Reifen- und Rundemeuerungsindustrie

NRZ

## REIFEN GÖGGEL

Großhandel Service Logistik



Mit unserem Telefonservice sind wir persönlich für Sie da.

Große Reifenauswahl mit über 1,5 Mio. Reifen auf Lager.

Lieferservice mit eigenen Lieferfahrzeugen und Paketdienst innerhalb von 24-48 Std..



Wir empfehlen den Continental AllSeasonContact™.

Der Premium-Ganzjahresreifen für Ihre Kunden: der AllSeasonContact™

Ganzjährige Sicherheit und Effizienz, **breite Marktabdeckung** sowie **hohe Markenbekanntheit** für Ihren Verkaufserfolg.

Continental

auto  
motor  
sport  
TESTSIEGER  
Sehr empfehlenswert



Besuchen Sie unseren **neuen** Reifen-Online-Shop

[www.GOEGGEL.com](http://www.GOEGGEL.com)

| S. 18 | Vorläufige 2019er-Bilanz

| S. 26 | Reifengroßhandel

| S. 38 | Landwirtschaftsreifen

| S. 56 | Nachhaltigkeit

# Tyre24 will beim Erreichen neuer Käufergruppen in Europa helfen

## Verkäufer profitieren von 40.000 aktiven Geschäftskunden

Der Trend der Digitalisierung hält auch im B2B-Bereich weiter Einzug. Digitale Vertriebs- und Kommunikationskanäle werden demnach auch beim Handel mit Geschäfts- und Firmenkunden immer wichtiger. „Das geänderte Kunden- und Einkaufsverhalten verlangt von Herstellern und Großhändlern grundlegende Änderungen der Beschaffungsprozesse für ihre Kunden“, ist man etwa bei Tyre24 überzeugt. Nur wenn die Digitalisierung als Chance begriffen und gewinnbringend eingesetzt werde, könnten Lieferanten weiterhin die Anforderungen der Kunden erfüllen. „Die neutrale B2B-Plattform Tyre24 bietet Anbietern im Automotive-Bereich einen Marktplatz, über den diese einfach und zu attraktiven Verkaufsprovisionen ihre relevante Zielgruppe erreichen und ihren Marktbereich europaweit ohne Aufwand erweitern können“, heißt es dazu in einer Mitteilung des Plattformbetreibers Saitow AG. Denn: Auf Tyre24 werde in den Segmenten Reifen, Felgen, Kfz-Ersatzteile und Zubehör „ein Abbild des automobilen Aftermarkets“ mit mehr als zehn Millionen Artikeln geschaffen.

Produkte werden auf Tyre24 sortiert nach Relevanz angezeigt. In Verbindung mit einem „intelligenten Warenkorb“ würden Versandkosten und Lieferzeiten nach den Kundenbedürfnissen vollautomatisch berechnet. Als führende Plattform im B2B-Teilehandel koppelt Tyre24 eigenen Aussagen zufolge 2.000 Verkäufer mit 40.000 potenziellen Käufern in neun europäischen Ländern und vermittele so jährlich ein Handelsvolumen von rund einer Milliarde Euro. Täglich würden bis zu 100.000 Bestellungen über das Portal abgewickelt.

Der Verkauf findet direkt zwischen Anbieter und Käufer statt. Somit habe Tyre24 selbst keine eigene Handelsmarge. Auch verkauft Tyre24 selbst keine Ware und stelle dadurch keine Konkurrenz zu den Anbietern dar. Der Einkauf über Tyre24 ist ausschließlich registrierten und bonitätsgeprüften Ge-

schaftskunden gegen „eine geringe monatliche Investition“ vorbehalten. Somit biete Tyre24 „ein ideales Umfeld für die zielgerichtete Verknüpfung automobiler Anbieter und Nachfrager“, so der Plattformbetreiber weiter.

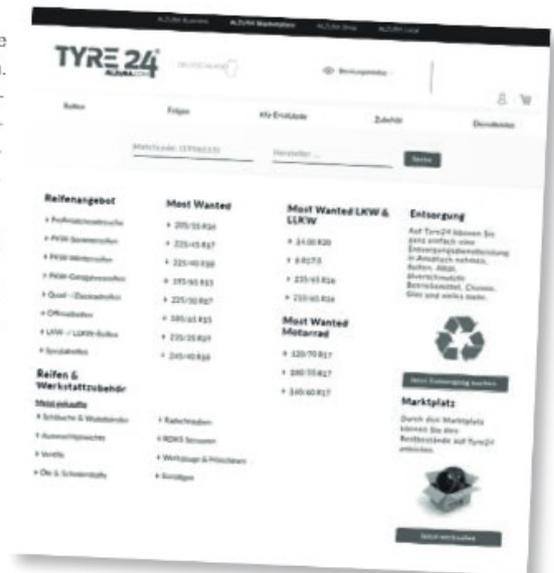
Die Registrierung auf Tyre24 ist für Anbieter kostenlos. Ebenfalls fallen keine plattformseitigen Kosten für das Einstellen der Waren an. Für den Verkauf von Waren zahle der Verkäufer – abhängig vom verkauften Artikel (z.B. Reifen, Felge, Kfz-Teil, Zubehörartikel) – entweder eine prozentual zum Verkaufspreis anfallende Provision oder eine produktabhängige Provision. Da nur registrierte und zahlende Abogeschäftskunden auf der Plattform einkaufen können, „fallen die Transaktionskosten für die Verkäufer im Vergleich zu Mitbewerbern niedrig aus und machen die Plattform für den Verkauf von Waren attraktiv“, betont man dazu in Kaiserslautern, wo die die Plattform Tyre24 betreibende Saitow AG ihren Sitz hat.

Die Artikeldaten werden in einem standardisierten Format an die Plattform übermittelt. Neben Angaben zum Artikel (z.B. Artikelnummer des Herstellers, Markenname) zählen dazu auch Infos zu Preis und Verfügbarkeit. Angebotsdaten, vor allem zu Preis und verfügbarer Menge, müssen von den Anbietern in einem CSV-Format auf einem FTP-Server für Tyre24 für die weitere Verarbeitung bereitgestellt und vor allem regelmäßig aktualisiert werden. Da Tyre24 im Bereich Teile und Zubehör mittels eines zentral verwalteten Artikelstamms auf Basis von TecDoc- und DVSE-Daten über relevante Artikeldaten und -beschreibungen verfügt, müssen Anbieter außer den genannten Informationen keine weiteren Detailangaben zu ihren Artikeln an das Portal übermitteln.

Im Fokus des Teileportfolios bei Tyre24 stünden derzeit Verschleiß- und Reparatur-

teile aus IAM und OES; wie bei den Reifen gehe es dabei vor allem um im Markt bekannte Marken, die von Werkstattkunden unter anderem aufgrund ihrer Qualität stark nachgefragt würden.

Um dem Thema Servicequalität mehr Gewicht zu verleihen, können sich Anbieter, die gewisse Qualitätsstandards und -kriterien erfüllen, auf der Plattform als „Premiumlieferant“ qualifizieren. Der Status „Premiumlieferant“ werde durch Tyre24 anhand von Kriterien vergeben und könne nicht käuflich erworben oder gebucht werden. Die „durchweg messbaren Kriterien“ umfassen unter anderem eine hohe Kundenzufriedenheit, eine späte sogenannte Cut-Off-Zeit, innerhalb der Bestellungen noch am gleichen Tag bearbeitet und versendet werden, eine geringe Stornoquote, ein zuverlässiges Versandtracking sowie regelmäßige, zeitnahe Updates von Preisen und Beständen durch den Anbieter auf dem Portal. *ab*



Tyre24 will Lieferanten auch dabei helfen, international stärker Fuß zu fassen; die B2B-Plattform zählt 40.000 potenzielle Käufer in neun europäischen Ländern und vermittelt so jährlich ein Handelsvolumen von rund einer Milliarde Euro