

PRESSEMITTEILUNG

Erreichung neuer Käufergruppen in der Automotive-Branche

B2B-Plattform Tyre24 erschließt neue Vertriebspotenziale

Kaiserslautern, 17.07.2020: Die Möglichkeiten für regional operierende Unternehmen, um neue Kunden zu gewinnen und Märkte zu erschließen, sind begrenzt. In Zeiten der Digitalisierung wird die kostenintensive Eröffnung von Niederlassungen und Filialen zunehmend durch internetbasierte Verkaufsstrategien ersetzt. Online-B2B Marktplatztechnologien bringen Anbieter und Kunden zusammen und bieten deutliche Vorteile für beide Seiten. 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.

Mit dem eigenen Produkt auf einen Schlag mehrere Tausend potenzielle (Neu-)Kunden deutschland- oder sogar europaweit zu erreichen, ist ein Sprung, den sich offline agierende Firmen oft nicht zutrauen. Vor allem klassische Local Business Branchen wie Anbieter von Automotive- Zubehör und KFZ-Teilen sind oft von langjährig gewachsenen Strukturen mit Stammlieferanten aus der Nähe geprägt, die bei Bedarf die nötigen Teile schnell liefern können; denn ein eigenes umfangreiches Lager leisten sich heute die wenigsten. Die gegebene Ortsnähe und ein starkes Vertrauensgefühl zum Supplier bestimmen hier also die Beziehung. Ein starkes Wachstum ist aber mit solchen Verkaufsstrukturen nicht zu erwarten. Regional sind die Kunden zwar schon erschlossen, aber für große Investitionen wie ein professioneller Webshop oder gar weitere Niederlassungen steht oftmals kein Budget zur Verfügung. Was es braucht, sind also sinnvolle und investitionsarme Alternativen zu aufwendigen E-Commerce-Implementierungen und Offline-Expansionen. Eine Möglichkeit für B2B-orientierte Hersteller und Händler sind Online-B2B-Plattformen wie Tyre24. Auf der



Tyre24-Plattform wird in den Segmenten Reifen, Felgen, KFZ-Ersatzteile und Zubehör ein Abbild des automobilen Aftermarkets mit mehr als 10 Mio. Artikeln geschaffen. Produkte werden sortiert nach Relevanz angezeigt. In Verbindung mit einem intelligenten Warenkorb werden Versandkosten und Lieferzeiten nach den Kundenbedürfnissen vollautomatisch berechnet. Als führende Plattform im B2B-Teilehandel koppelt Tyre24 2.000 Verkäufer mit 40.000 potenziellen Käufern in neun europäischen Ländern und vermittelt so jährlich ein Handelsvolumen von ca. 1 Mrd. Euro. Täglich werden bis zu 100.000 Bestellungen über das Portal abgewickelt. Der Verkauf findet zwischen Anbieter und Käufer statt. Somit hat Tyre24 selbst keine Handelsmarge. Auch verkauft Tyre24 selbst keine Ware und stellt dadurch keine Konkurrenz zu den Anbietern dar. Der Einkauf über Tyre24 ist ausschließlich registrierten und bonitätsgeprüften Geschäftskunden gegen eine geringe monatliche Investition vorbehalten. Somit bietet Tyre24 ein ideales Umfeld für die zielgerichtete Verknüpfung automobiler Anbieter und Nachfrager.

Faire Konditionen

Die Registrierung auf Tyre24 ist für Anbieter kostenlos. Ebenfalls fallen keine Investitionskosten für das Einstellen der Waren an. Für den Verkauf von Waren zahlt 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 Abo-Geschäftskunden 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.

Einfache Teilnahme

Die Artikel 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 Teile-Portfolios bei Tyre24 stehen derzeit Verschleiß- und Reparaturteile aus IAM und OES; wie bei den Reifen geht es vor allem um im Markt bekannte Marken, die von Werkstattkunden u. a. aufgrund ihrer Qualität stark nachgefragt werden.

Listung als Premium-Lieferant

Um dem wichtigen Thema "Servicequalität" mehr Gewicht zu verleihen, können sich Anbieter, die gewisse Qualitätsstandards und -kriterien erfüllen, auf der Plattform als "Premium-Lieferant" qualifizieren. Der Status „Premium-Lieferant“ wird durch Tyre24 anhand der Kriterien vergeben und kann nicht käuflich erworben oder gebucht werden. Die durchweg messbaren Kriterien umfassen u.a. eine hohe Kundenzufriedenheit, eine späte "CutOff" Zeit, innerhalb derer Bestellungen noch am gleichen Tag bearbeitet und versendet werden, eine geringe Stornoquote, ein zuverlässiges Versand-Tracking sowie regelmäßige, zeitnahe Updates von Preisen und Beständen durch den Anbieter auf dem Portal.

Profil SAITOW AG

Die SAITOW AG ist ein international agierendes IT-Unternehmen mit 300 Mitarbeitern an mehreren europäischen Standorten. Das Kerngeschäft ist die Herstellung, der Vertrieb und der Betrieb von eCommerce-Systemen. Seit fast 20 Jahren entwickelt das Unternehmen Software, Web-Applikationen und Online-Plattformen, die zu den erfolgreichsten ihrer Branche zählen. Alle Elemente, von der Webseite über die Anbindung an Warenwirtschaftssysteme bis zu Schnittstellen an unterschiedlichste Datenbankstrukturen, werden inhouse programmiert, getestet und gehostet. Mit Alzura.com entwickelt die SAITOW AG unter anderem eine der größten branchenspezifischen B2B-Plattformen in Europa. Tyre24.alzura.com fokussiert dabei den Automotive-Bereich. Auf der Tyre24-Plattform wird in den Segmenten Reifen, Felgen, KFZ-Ersatzteile und Zubehör ein Abbild des automobilen Aftermarkets geschaffen. Als führende Plattform im B2B-Teilehandel koppelt Tyre24 2.000 Lieferanten mit 40.000 potenziellen Käufern in neun europäischen Ländern und vermittelt so jährlich ein Handelsvolumen von ca. 1 Mrd. Euro. Täglich werden bis zu 100.000 Bestellungen über das Portal abgewickelt. Ziel von Tyre24 ist, etablierten Marktteilnehmern eine Plattform zu bieten, über die diese einfach und zu attraktiven Verkaufsprovisionen ihre relevante Zielgruppe zu erreichen



und ihren Marktbereich zu erweitern. Der Einkauf über Tyre24 ist ausschließlich registrierten Geschäftskunden gegen eine geringe Monatsgebühr vorbehalten. Somit bietet Tyre24 ein ideales Umfeld für die zielgerichtete Verknüpfung automobiler Anbieter und Nachfrager. Mit Autoreparaturen.de und Reifen-vor-Ort.de hat die SAITOW AG Geschäftsmodelle geschaffen, mit denen Händler am B2C-Markt teilnehmen und ihren Kundenstamm online vergrößern können. Ein weiterer Geschäftsbereich ist ALZURA Shop, ein Shopsystem für alle Branchen. Das Shopsystem bietet einen passgenauen Zuschnitt der Produktdatenbanken für die einzelnen Branchen mit spezifischen Funktionen und Designs.

Pressekontakt

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