



PRESSEINFORMATION

Reifen-vor-Ort: B2C-Plattform ermöglicht

Händlern Vermarktung von Reifen-Kompetenz in Corona-Zeiten

Kaiserslautern, 10.02.2021: Die Corona-Pandemie hat sich vom ungewollten Stresstest zum Beschleuniger der Digitalisierung aller Branchen entwickelt. Die Verbraucher kaufen immer mehr im Internet ein. Wer als stationärer Einzelhändler im Reifensegment in Deutschland überleben will, der muss den Schritt ins Internet wagen. Händler, die nicht über das nötige Budget oder die Infrastruktur für große digitale Maßnahmen verfügen, können über die B2C-Plattform Reifen-vor-Ort online Präsenz zeigen und ihre Zielgruppe einfach und günstig erreichen.

Die B2C-Plattform, die durch Corona an Zulauf von Endkunden gewonnen hat, bietet allen auf der B2B-Plattform Tyre24 gelisteten Händlern die Möglichkeit, am Onlinemarkt für Reifen und Felgen teilzunehmen. Und das so einfach, dass die Reifenhändler, Werkstätten und Autohäuser dabei ihr Ursprungsgeschäft – den klassischen Handel vor Ort – nicht vernachlässigen müssen. Mit Reifen-vor-Ort stellt Tyre24 den Händlern ein Instrument zur Verfügung, um sich regional von den Verbrauchern finden zu lassen. Im Grunde handelt es sich um eine moderne, digitale Form der "Gelben Seiten" mit einigen Zusatzfunktionen, zum Beispiel der Möglichkeit, Reifen und Alufelgen direkt zu bestellen. Hintergrund für das Geschäftsmodell von www.reifen-vor-ort.de ist, dass viele Endverbraucher Reifen oder Felgen online bestellen und dabei die Option haben wollen, auch gleich die passende Leistung des örtlichen Händlers zu buchen. Denn schließlich müssen diese auch montiert werden. Aus diesem Grund betreibt Tyre24 auch keinen B2C-Reifenshop.

“Bei unserer Plattform haben wir ein anderes Konzept: Reifen-vor-Ort bringt das Angebot des regionalen Fachhandels zum Endverbraucher. Die Werkstätten können hier ihre Reifen-, Felgen- und Montageangebote einstellen. Dabei bestimmt der Händler seine Preise selbst und verkauft seine eigenen Produkte und Leistungen und ist nicht bloß Montagepartner”, erklärt Michael Saitow, Gründer und CEO der SAITOW AG, Betreiber der B2C-Plattform Reifen-vor-Ort.

Der Reifen-Rohertrag bleibt beim Händler. Der private Kunde sucht nach seiner Postleitzahl und bekommt Reifenhändler seiner Region angezeigt – sortiert nach Entfernung. Er sieht sofort, welche Produkte im Angebot sind und kann sich an den Produkt- und Händlerbewertungen anderer Kunden orientieren.

“Gerade auf lokaler Ebene kann der Einzelhandel durch die Plattform auch online mit seinen Stärken punkten: Persönlicher Kontakt, Service und Regionalität sind vielen Kunden beim Reifenkauf sehr wichtig. Mit einfachen Mitteln und verhältnismäßig wenig Budget können sich die Händler mit der Plattform online präsentieren und davon finanziell in der Sommersaison schon profitieren. Durch das intensive Suchmaschinenmarketing, das von uns für die Seite betrieben wird, wird er vom Verbraucher auch gefunden. Da Reifen-vor-Ort schon lange am Markt ist und über sehr gute URLs verfügt, wird Reifen-vor-ort von Google als sehr relevant eingestuft und bei Suchergebnissen prominent ausgespielt”, so Michael Saitow weiter.

Zwei gewinnbringende Listungsmöglichkeiten

Den Zugang zu Reifen-vor-Ort erhalten alle Händler mit einem Basic- oder Premium-Account von Tyre24. Zur Auswahl stehen dabei die kostenlose Basislistung und zahlreiche weiterführende Marketing-Optionen, die kostenpflichtig sind. Die Provisionsgebühren pro erfolgreicher Auftragsvermittlung richten sich jeweils nach dem aktiven Tyre24-Account. So betragen diese beim Premium-Account nur 2,9 % (Bruttoauftragswert) – 50 % weniger als im Basic-Account.

Über 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 erreichen und ihren Marktbereich erweitern können. 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
67661 Kaiserslautern, Germany
Mail: torsten.kuehne@saitow.ag
Telefon: +49 6301-600 1005