

# amz

auto | motor | zubehör

OFFIZIELLES ORGAN DES  
GESAMTVERBAND  
AUTOTEILE-HANDEL E.V.

# 4

April 2011, 99. Jahrgang

Räder und Reifen

Mehr Umsatz durch professionellen Reifenservice

Waschen und Pflegen

Mit dem sauberen Fahrzeug in den Frühling



## Valeo macht Sie zum KlimaChecker!

valeo added ■■■■■

Automotive technology, naturally

**Valeo**



## Pneus aus dem Netz

— Das in Kaiserslautern ansässige Unternehmen Tyre24 betreibt mit der B2B-Online-Handelsplattform [www.tyre24.de](http://www.tyre24.de) die Schnittstelle zwischen Reifengroß- und Einzelhandel sowie eine Reifenhändler-Preissuchmaschine und die Shopsysteme Tyre Shopping Pro und Reifen-Info-System.

**F**rüher füllten die Reifenhändler vor der Saison ihr Lager mit einer übersichtlichen Anzahl an Reifenmarken sowie – großen auf und verkauften diese dann in der Saison. Als Folge kauften die Kunden die Pnueus, die vom Reifenhändler empfohlen wurden, und das Lager war nach der Saison leer. Heute informieren sich laut einer aktuellen Infratest-Studie immer mehr Kunden vor einer Kaufentscheidung im Internet, lesen Testberichte, suchen sich einen Reifen aus und ermitteln den günstigsten Marktpreis. Das macht die Bevorratung immer riskanter.

Die Internetplattform Tyre24 gibt dem Reifenhandel ein Mittel zur Hand, womit dieser genau die Großhändler findet, die die benötigten Reifen oder Felgen auf Lager haben. Auch Bezugsquellen für Reifen/Felgen, die fast ausverkauft sind oder die nur wenige Großhändler auf Lager haben (exotische Marken oder Spezialreifen), lassen sich auf der Plattform finden. Bei [www.tyre24.de](http://www.tyre24.de) können meist auch noch für den gleichen Tag Reifen bestellt werden. Dadurch sollen die Händler finanziell flexibel und nicht auf ihrer Ware sitzen bleiben. Nach eigener Aussage ist [www.tyre24.de](http://www.tyre24.de) die aktuellste elektronische Preisliste von über 300 Reifen- und Felgengroßhändlern sowie Herstellern aus Deutschland, Holland, Belgien, Luxemburg, Österreich und Polen. Die Datenbank beinhaltet über sechs

Millionen Artikel mit einer Auswahl an Reifen (alle Pkw-, Motorrad-, Offroad-, Lkw-, Ukw-, Sonderreifen) und Felgen (Alufelgen, Stahlfelgen, Pkw-/Lkw-Felgen) aller Hersteller und Ausführungen (auch Eigenmarken). Der Artikelstamm beinhaltet auch Demontageartikel, DA-Decken und ältere Reifen (DOT älter als drei Jahre).

Das Angebot wird von fast allen Großhändlern mehrmals in der Stunde aktualisiert, was sich als Verwaltungsvorteil erweist, weil direkt und ohne Provision beim Großhändler 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr, bestellt werden kann. Zudem weist Michael Saitow, Geschäftsführender Gesellschafter der Tyre24 GmbH, darauf hin, dass [www.tyre24.de](http://www.tyre24.de) seinen Kunden nicht nur einfach eine Vermittlungsplattform im B2B-Bereich bietet, sondern auch zahlreiche Serviceleistungen. Als Beispiel dafür nennt er den technischen Support, wo viele Fachleute aus der Branche zur schnellen Beratung und Hilfestellung zur Verfügung stehen.

## Schnittstelle zwischen Reifen- groß- und Reifeneinzelhandel

Die Tyre24 GmbH aus Kaiserslautern wurde 2002 von Saitow gegründet und betreibt mit ihrer Online-Handelsplattform [www.tyre24.de](http://www.tyre24.de) die Schnittstelle zwischen Reifen Groß- und Reifeneinzelhandel. Nach

Michael Saitow ist Geschäftsführender Gesellschafter der Tyre24 GmbH. Die Tyre24-Unternehmensgruppe besteht aus einem Team von 100 Mitarbeitern mit umfangreichem Expertenwissen und langjähriger Erfahrung im Räder- und Reifensegment.

eigener Aussage ist Tyre24.de mit einem Marktanteil von mehr als 80 Prozent die größte deutsche B2B-Onlineplattform für den Reifenhandel. Rund 13.000 Reifenhändler, Autohäuser und Werkstätten in Deutschland nutzen die Onlineplattform zur Beschaffung von Reifen und Felgen.

Vor diesem Hintergrund definierte Saitow die Ziele für 2011: „Wir wollen weiterhin gesund expandieren und weiterhin so erfolgreich und wirtschaftlich wie bisher agieren. Nachdem unsere Plattform bereits in Polen, Frankreich und Österreich am Start ist, werden wir 2011 die Weichen stellen, um die Online-Plattform global zu etablieren und durch weitere Produktentwicklungen für einen größeren Kundenkreis noch interessanter zu machen.“

Im März 2007 wurde in Deutschland das Endkundenportal [www.reifen-voelker.de](http://www.reifen-voelker.de)

## TYRE-BUSINESS

## Die Beratungssysteme von Tyre24

Mit dem Reifen-Informations-System (RIS) bietet die Tyre24 GmbH ihren Kunden in Deutschland die Möglichkeit, die Reifen für ihre Endkunden zu visualisieren. Musste früher der Einkaufspreis mit der Hand vor dem Endkunden verdeckt werden musste, ermöglicht RIS dem Händler ein umfassendes Endkundenberatungssystem. Hersteller, Preisklasse, Testberichte, ein professionelles Profilbild und alternative Angebote sollen den Reifenverkäufer im Beratungsgespräch unterstützen. Weiterer Vorteil des RIS ist die Selbstdarstellung, im Internet. Jeder Händler, der es nutzt, kann dies auf seiner Webseite einbinden. Die Bestände greifen dabei automatisch auf [www.tyre24.de](http://www.tyre24.de) zu. Somit kann sich der Endkunde via Internet von zu Hause aus über die Produkte informieren und selbst Angebote ausdrucken sowie bestellen. Der Verkaufspreis wird vorab vom Händler kalkuliert. Die Benutzeroberfläche des Reifen-Informations-Systems kann individuell gestaltet werden. Der Kunde hat somit den Eindruck, dass es sich um den Online-Shop seines Händlers handelt. Jeder Händler kann das Erscheinungsbild seines RIS-Shops individuell gestalten, Firmenlogo und Shop-Name können problemlos angepasst werden. Das Reifen-Informations-System können Kunden der Tyre24 GmbH gegen eine Nutzungsgebühr von 22 Euro im Monat erwerben.





Rädersuche bei Tyre24.



Reifensuche bei Tyre24.



Tyre24 betreibt mit seiner B2B-Online-Handelsplattform [www.tyre24.de](http://www.tyre24.de) die Schnittstelle zwischen Reifengroß- und Reifeneinzelhandel.

Fotos: Tyre24

ort.de ins Leben gerufen, das einen Preisvergleich von über 4300 Reifenhändlern aus ganz Deutschland ermöglicht. Der Kunde kann auf dem Portal die Reifenhändler in seiner Region hinsichtlich des Preises, der angebotenen Leistung und der Entfernung zum Wohnort vergleichen. Mit dem Kauf des Felgenreisetzers AZEV kam am 1. Juli 2009 ein neues Geschäftsfeld hinzu. Die AZEV Alurad GmbH fertigt die Felgen auf Nachfrage erst nach Eingang der Bestellungen.

jr.