

Sofortlieferung bei Tyre24

„Express NOW“ – Potenzial für neue Margen

Tyre24 präsentierte mit V5, der neuen Version der B2B-Plattform, im August auch die schnelle Lieferart „Express NOW“: Reifenlieferung innerhalb von 90 Minuten. Nach dem großen Erfolg mit der tagesgleichen Belieferung, die bereits in der Version V4 verfügbar war, wurde die Entwicklung jetzt zur Expresslieferung innerhalb von anderthalb Stunden weiter vorangetrieben. Nach einigen Wochen Erfahrung stellt sich immer mehr heraus, dass der Reifenhandel darauf geradezu gewartet hat, berichtete das Unternehmen Mitte November gegenüber *T&F*. Tyre24 realisiere damit den top-aktuellen Handelstrend der Sofortlieferung in der Reifenbranche und verschaffe sich und damit den teilnehmenden Reifenhändler ein Alleinstellungsmerkmal im Markt.

Mit „Express NOW“ können die Reifenhändler jeden Reifen innerhalb von 90 Minuten beziehen. Immer wieder kommt es vor, dass Reifenpannen irreparabel sind und auch der Vulkaniseur nichts mehr retten kann. Mit Tyre24 kann durch den kurzen und schnellen Beschaffungsweg, gepaart mit größter Produktvielfalt, das betroffene Fahrzeug schnell wieder einsatzfähig gemacht werden.

Doch nicht nur die Besteller haben etwas davon – auch Reifenhändler, die als Lieferanten an Express NOW partizipieren, profitieren. Insbesondere der klassische Reifenhändler bevorratet meist dauerhaft einen gewissen Bestand an Reifen verschiedenster Größen und Hersteller. Genau diese Bevorratung können die Händler dazu nutzen, andere Händler oder Werkstätten zu beliefern. Mit der Funktion „Marktplatz“ bei Tyre24 (Abb. 1) können Händler nun diesen Bestand einsetzen, um zusätzliche Erträge bei gewerblichen Kunden zu generieren.

Der Kundschaft scheint das zu gefallen: Eine „riesige Resonanz“ stellt Rolf Beißel fest, der als „Head of Tyre24“ die Leitung dieses Geschäftsbereiches der Saitow AG übernommen hat. „Express NOW“ bezeichnet eine Reifenauslieferung im Schnelltempo, sofort nach der Bestellung soll die Ware vor Ort sein. In den Ballungsgebieten sei dieser in der Branche einmalige Service schon etabliert.

„Express NOW“ kommt gut an“, resümiert Beißel. „Mancher Kunde bekommt hier 80 bis 100 Aufträge dieser Art.“

Der in Verband organisierte Reifenhändler ist der Profi in seinem Metier, der seine Vorteile bewusst ausspielen kann, um sich stark im Markt zu behaupten. Reifen aller Dimensi-

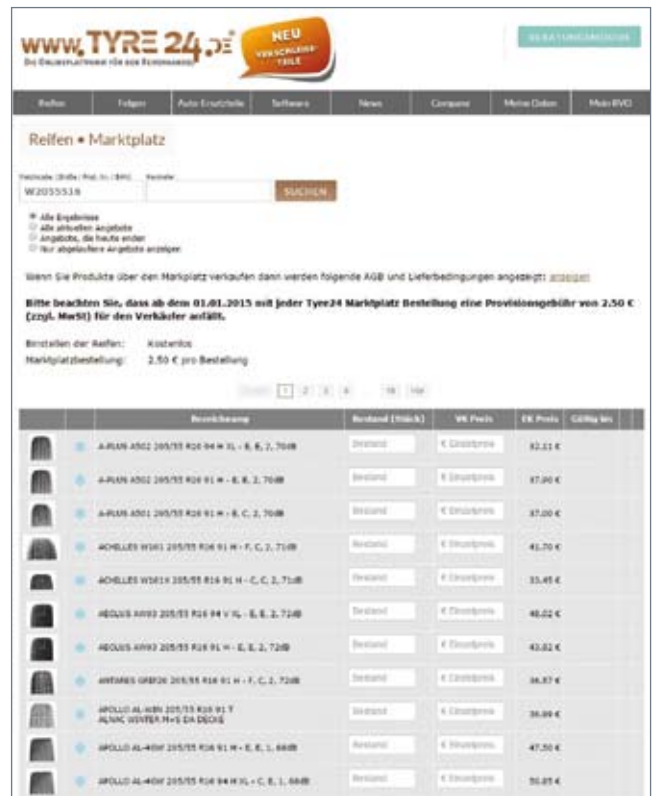


Abb. 1, die Funktion Marktplatz: „Express NOW“ macht hohe Lagerbestände oft überflüssig. Über die Marktplatzfunktion lassen sich solche Überbestände abbauen.

onen können fachgerecht montiert werden. Ob Runflat-, Motorrad-, Lkw- und Lkw-, Nutzfahrzeug- oder Ackerschlepper-Reifen – bei einem Reifenhändler findet der Kunde immer einen kompetenten Ansprechpartner.

Tyre24 bietet den Reifenhändlern ein europaweites Vertriebsnetz mit über 2.000 Lieferanten in den Bereichen aller Reifensegmente, Alu- und Stahl-Felgen, Verschleißteile und Zubehör. Die Reifenspezialisten könnten jetzt nicht nur mit ihrer fachlichen Kompetenz, sondern auch mit einer unschlagbaren Verfügbarkeit, sensationellen Preisen und Schnelligkeit überzeugen, heben die Plattformbetreiber hervor: Die gewonnene Flexibilität und die preislichen Einkaufsvorteile können sie 1 zu 1 an ihre Kunden weitergeben.

Welche Lieferanten diesen Service anbieten, lässt sich leicht auf der Plattform von Tyre24 erfahren. Auf der Ergebnisliste der Reifensuche genügt ein einziger Klick auf das

Icon „Express NOW“ (Abb. 2) und schon erscheint eine Liste der entsprechenden Partner (Abb. 3). „Die Reifenfachhändler können mit diesem Service punkten, wenn zum Beispiel im Autohaus morgens bei der Inspektions-Annahme auffällt, dass die Reifen abgefahren sind oder ein Kunde Reifen als Ersatz für einen Plattfuß/Panne sucht. In so einem Fall spielt dann auch der Preis keine Rolle. In der Vergangenheit hat der Reifenfachhandel stetig Kunden an das Autohaus verloren und so Vertriebsanteile im Reifengeschäft eingebüßt. Über ‚Express NOW‘ kommt der Kunde zum Reifenfachhandel zurück, der so wieder Vertriebsanteile zurückgewinnen kann. Nebenbei führt das zu einer besseren ganzjährigen Auslastung, da Autohäuser Intervall gesteuert Fahrzeuge bedienen.“, heben die B2B-Plattformbetreiber hervor.

Gerade in der Saison ist es für die Reifenhändler wichtig, sich zuverlässig zu präsentieren. Eventuellen Einwänden, dass die Sofortlieferung gerade in der Hochsaison schwierig zu realisieren sei, nimmt Tyre24 schon vorweg mit konkreten Tipps den Wind aus den Segeln: Für „Express NOW“ könnten z.B. mehrere Aushilfen eingesetzt werden, die aus Lust und Laune arbeiten und auf Abruf bereit stehen. Erfahrungsgemäß seien beispielsweise Rentner Top-Kräfte, die auf lebenslange Berufserfahrung zurückblicken können, zuverlässig und genau. So arbeiten Autohäuser schon seit vielen Jahren erfolgreich mit



Head of Tyre24 Rolf Beißel: Die Lieferfunktion „Express NOW“ traf auf riesige Resonanz.

Rentnern als feste Aushilfskräfte, um z.B. ad hoc Fahrzeuge zum TÜV oder zur Zulassungsstelle zu bringen.

Ist kein Fahrzeug im Bestand frei, könnten die Reifenfachhändler auch mit ortsansässigen Kurierdiensten/Taxiunternehmen sprechen. Deren Leerzeiten können so für kleines Geld überbrückt werden. „In Ballungszentren gibt es Kurier, die bis 35 kg für 8,90 € innerhalb 90 Min. zustellen“, berichtet das Unternehmen.

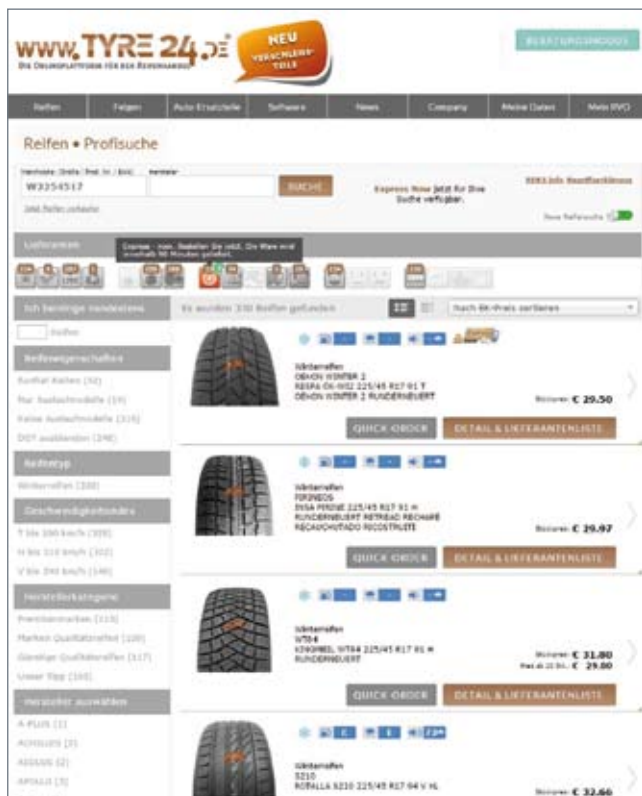


Abb. 2: Sofortlieferanten sind auf Tyre24 schnell gefiltert. Die Ergebnisliste der Profisuche listet die verfügbaren Reifen der gewählten Dimension auf. Ein Klick auf das farbige Icon in der Reihe der Lieferanteneigenschaften setzt einen Filter und zeigt alle Angebote der schnellen Lieferart „Express NOW“.

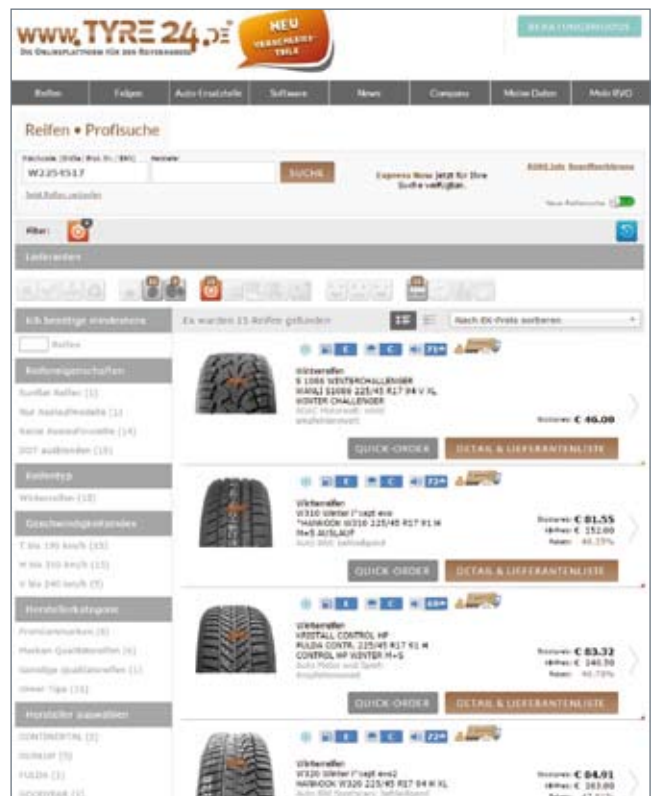


Abb. 3: Beispiel einer Ergebnisliste für die Lieferart „Express NOW“ bei gesetztem Filter. Insgesamt sind 15 Reifen verfügbar.

Alle Abb.: Tyre24