

Tyresystem

„Ich wollte etwas bewegen“

Das Geschäft rund um den Kirchturm war Reifenhändler Simon Reichenecker zu wenig



Foto: Rosenow

Simon Reichenecker über die Zukunft der Reifenbörsen: „Das beste Produkt wird sich am Markt durchsetzen.“

Der heute 30-jährige Simon Reichenecker ist wohl das, was man einen geborenen Unternehmer nennen kann: Gleich nach seiner Ausbildung zum Kfz-Mechaniker gründete er 2002 einen eigenen Reifenbetrieb, der vorerst nur etwas Nebenerwerb einbringen sollte. Bereits zwei Jahre später musste Reichenecker einsehen, dass das mit dem Nebenerwerb nicht funktionierte: Der Kundenstamm war einfach zu groß geworden. Also begab er sich auf die Suche nach passenden Räumlichkeiten und eröffnete schließlich in St. Johann-Würtingen mitten in der Schwäbischen Alb einen neuen Betrieb. Drei Jahre später trat er als damals jüngster Gesellschafter der Kooperation Point S bei. Dass es ihn in die Reifenbranche zog, war kein Zufall: Schon während seiner Lehre in einem Porsche-Zentrum war der junge Mann verantwortlich für die Lagerung und Verwaltung der Kundenräder – das prägt.

Mit Mitte 20 war er ein erfolgreicher Betriebsinhaber und hatte die meisten

Aufgaben, für die andere viele Jahre brauchen, schon abgehakt: den Kundenstamm vergrößern und binden, das Dienstleistungsangebot in Richtung Kfz-Service und -Zubehör ausbauen und so weiter. Aber Simon Reichenecker ist ein Mann, der über den Teller rand hinaus blickt und dem das Geschäft rund um den heimischen Kirchturm vielleicht auch ein bisschen zu klein war. „Ich wollte etwas bewegen“, bringt es der Unternehmer im Gespräch mit »kfbetrieb« auf den Punkt. „Durch meinen eigenen Betrieb habe ich schnell gemerkt, was der Branche fehlt: eine Möglichkeit, sich zu günstigen Preisen und ohne großen administrativen Aufwand mit Reifen aus mehreren Quellen zu versorgen.“ Damals – vor rund zehn Jahren – gab es neben dem regionalen Großhandel dafür nur eine Quelle: Tyre24. Reichenecker sah darin einen Ansporn: „Ich wollte das selbst machen.“

Als Reifenhändler wusste er: Die Branche funktioniert wie eine Börse mit sich ständig verändernden Preisen. Das suggeriert dem Käufer, dass er die Ware immer irgendwo noch günstiger finden kann. Doch die ständige Suche nach dem besten Angebot macht Arbeit

und kostet Zeit. Besser wäre es, sie einem Profi zu überlassen. Seit 2007 arbeitete er an einer B2B-Reifenplattform, die diese Aufgabe erfüllen sollte. Sie ging schließlich im Jahr 2010 unter dem Namen www.tyresystem.de und mit einer selbst erstellten Software online.

Die Branche wird sich konsolidieren

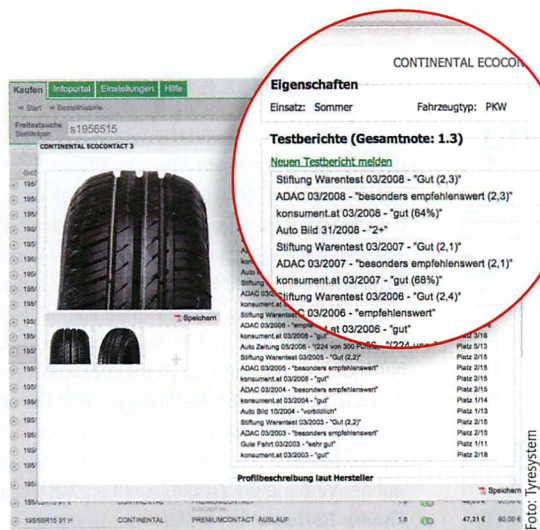
Allein war er mit seiner Idee natürlich nicht. In den letzten Jahren sind mehrere B2B-Börsen nach diesem Rezept entstanden, wie www.gettygo.de, www.kagama.de, www.tyremotive.de und andere. Im Vergleich mit seinen Konkurrenten sieht Simon Reichenecker sein Unternehmen als „eine der führenden Börsen in der Reifenbranche“, ohne freilich genaue Umsatz- und Absatzzahlen zu nennen. Aber das tun die meisten anderen Anbieter auch nicht. Seiner Meinung nach hat die Vielzahl der entstandenen Börsen ihr eigentliches Anliegen, den Markt transparent zu machen, allerdings schon wieder konterkariert. „Die Kunden werden sich irgendwann fragen: ‚Was spare ich wirklich, wenn ich mehrere Börsen benutze?‘ Der Trend wird sein, sich wieder auf einen Anbieter zu beschränken.“

Auch wenn am Markt sicher Platz für mehrere Anbieter sein wird – eine Konsolidierung der Branche sehen auch andere Fachleute bevorstehen. Aber Simon Reichenecker ist sich sicher, dass Tyresystem den Härtesten bestehen wird. „Das beste Produkt wird sich durchsetzen“, prognostiziert er philosophisch.

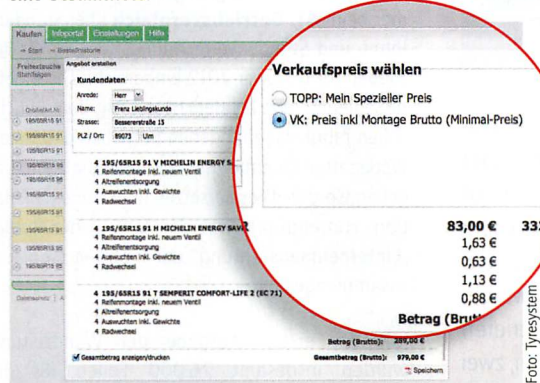
Und er liefert Gründe, warum er Tyresystem dies zutraut: Seine Börse soll so schnell, effektiv und selbst erklärend wie nur möglich funktionieren. So gibt es beispielsweise keine gesonderte „Beratungsansicht“ auf der Webseite, wie sie alle anderen Anbieter besitzen. Die-

AUF DEN PUNKT

In rund zehn Jahren hat es Simon Reichenecker vom Nebenerwerbs-Schrauber über den Reifenhändler bis zum Betreiber einer erfolgreichen Internet-Reifenbörse gebracht. Sein Portal www.tyresystem.de ist betont übersichtlich aufgebaut, einfach zu bedienen und bietet Features, die andere Reifenbörsen nicht haben. So sieht er sich für den zunehmenden Konkurrenzkampf im B2B-Reifenverkauf gerüstet.



Aus den gesammelten Testberichten errechnet Tyresystem eine Gesamtnote.



Angebote lassen sich über mehrere Reifen erstellen und mit vielen Features anreichern.

se Ansicht dient dazu, sie dem Kunden im Beratungsgespräch zeigen zu können, ohne ihm die Einkaufspreise zu enthüllen. Tyresystem hat diese Aufgabe auf eine andere Weise gelöst: Hier lassen sich einzelne Spalten ausblenden – etwa der EK. „Eine separate Beratungsansicht würde den Workflow unterbrechen und die Konzentration auf den Bildschirm lenken, statt auf den Kunden“, meint Simon Reichenecker.

Die ganze Reifenwelt in einer Datenbank

Des Weiteren fasst das System die Suchergebnisse sinnvoll zusammen – zum Beispiel unterschiedliche Ausführungen des gleichen Profils. Alle Reifenbilder sind hoch aufgelöst hinterlegt und können sich auch an einem großen Bildschirm gut sehen lassen. Der Nutzer kann die Ergebnisliste nach vielen Kriterien sortieren – nicht nur nach dem Preis, sondern beispielsweise auch nach den Labelwerten. Ware mit älteren DOT-Nummern oder Demontagen kann er ausblenden. Fährt er mit dem Mauszeiger über die Ergebnistabelle, blendet das System automatisch die wichtigs-

ten Informationen zum jeweiligen Reifen ein: Labeldaten, nützliches Wissen zum jeweiligen Produkt und zum Hersteller usw.

Montage- und andere Aufschläge lassen sich sehr detailliert einpflegen. Damit ist es möglich, unterschiedliche Preise für das gleiche Produkt auszugeben – etwa danach, ob der Kunde nur ein oder vier Stück kauft. Der Nutzer kann mehrere Reifen gleichzeitig suchen und auch Angebote mit mehreren Reifen ausdrucken. Es ist möglich, die Bestände und Preise aus der Tyresystem-Datenbank in das Warenwirtschaftssystem des Kunden einzupflegen. Die Bestände werden alle drei Minuten aktualisiert. Kommt eine Stornierung durch den Lieferanten vor, wählt die Software automatisch den nächstteuren Anbieter; die Preisdifferenz trägt Tyresystem.

Zusätzlich zu diesen praktischen Details für das Alltagsgeschäft hat sich das Team um Simon Reichenecker erstaunlich viel Mühe dabei gemacht, Hintergrundinformationen zur Reifenbranche zusammenzutragen. Auf einer eigenen Seite gibt es Porträts sämtlicher Reifenhersteller bis hin zum letzten chinesischen „Billigfabrikat“ – hier können auch Branchenprofis noch viel lernen. Ein umfangreiches Reifenlexikon erklärt einschlägige Begriffe von „A“ wie Abnutzungsindikator bis „Z“ wie zulässige Bereifung. Und nicht zuletzt durchforsten die fleißigen Schwaben alle Reifentests und errechnen daraus Durchschnittsnote für die einzelnen Reifen, damit der Verkäufer auf einen Blick die Qualität der Produkte bewerten kann.

Fazit: Simon Reichenecker hat in kurzer Zeit eine durchdachte und funktionale Reifenbörse auf die Beine gestellt, die sich vom Wettbewerb abhebt. Mit nun 30 Jahren hat er damit bereits sein zweites Unternehmen aufgebaut – der Point-S-Betrieb läuft ja weiter – und beschäftigt 20 Mitarbeiter. Mal sehen, welche Ideen der Unternehmer in den nächsten Jahren noch entwickeln wird.

Jan Rosenow

Duale Kältemittel Konfiguration

KONFORT 760R 2 GAS READY



-  **Automatische Kältemittel-Analyse**
für die sichere Erkennung von verunreinigten Kältemitteln
-  **Service für R134a oder R1234yf**
ermöglicht die spätere Umrüstung nach Bedarf
-  **Multiples Ölmanagement**
mit interner Spülfunktion für die Abdeckung aller Herstelleranforderungen
-  **Externes Spülkit**
zur einfachen Spülung von Fahrzeugkomponenten
-  **20 Kg Kältemittel tank**
für eine kompromisslos hohe Einsatzbereitschaft
-  **Updatefähige Fahrzeugdatenbank**
sowie Dokumentation der Servicearbeiten