



Geschäftsführer Simon Reichenecker (2. v. l.) und sein Team: Projektleiter Jan Ocker, Vertriebsleiter Sven Döbler und Chef-Entwickler Manuel Erdt (v. l. n. r.).

REIFENHANDELSPLATTFORM

Einfach liefern

RSU Reifen-Center hat seinem B2B-Portal TyreSystem neue Features spendiert. Händler können jetzt als Reifenlieferanten fungieren.

Die geordneten Reifen oder Felgen lassen sich bei der eigenen Kundschaft nicht an den Mann bringen und setzen deshalb im Betrieb den sprichwörtlichen Staub an? Dank eines neuen Features möchte das B2B-Reifenportal TyreSystem von RSU Reifen-Center hier den passenden Ausweg bieten.

Denn die Plattform versetzt alle angemeldeten Autohäuser und Werkstätten jetzt in die Lage, selbst in die Rolle des Lieferanten zu schlüpfen.

„Immer wieder kommt es vor, dass man als Händler vor Ort Lagerbestände aufbaut, die sich im regionalen Geschäft nicht verkaufen lassen“, weiß Roland Brenning, Inhaber von „Die Garage“. „Dank TyreSystem kann ich nun meine Bestände ganz einfach in deren Plattform integrieren und erreiche somit weitaus mehr Kunden“, freut sich der registrierte Nutzer.

Wer als Lieferant dabei sein und somit neue Kunden ansprechen möchte, meldet

sich über einen Button im Bereich „Großhandel“ an. Einfach anklicken, schon startet die Registrierung. Zudem meldet sich ein Mitarbeiter aus dem Lieferantenmanagement, um Anbindungsdetails zu klären.

Und die technischen Anforderungen? Laut TyreSystem muss lediglich eine Be-

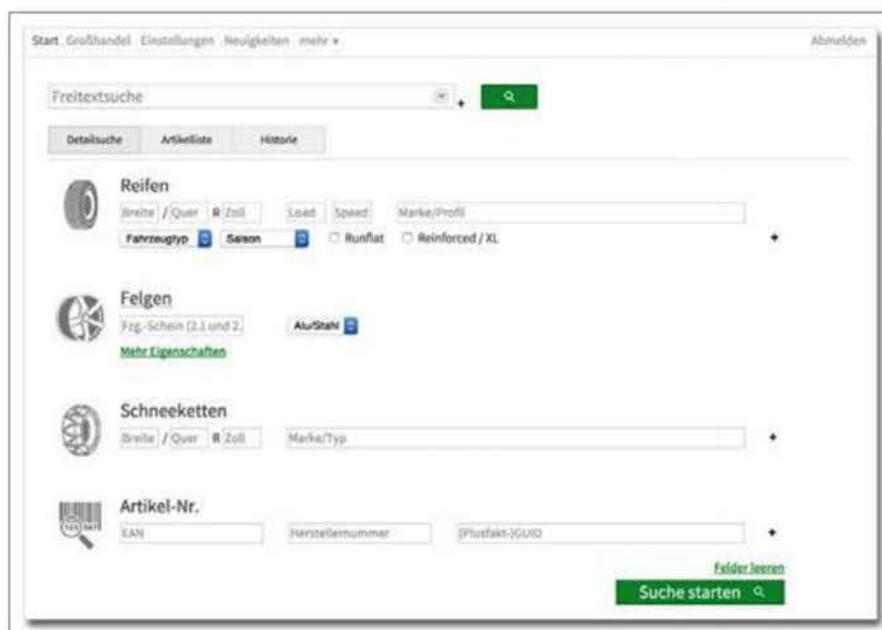
standsdatei vorhanden sein, die auf den Server hochgeladen werden kann. Wie das B2B-Portal mitteilt, sind alle Dienste bei TyreSystem kostenfrei – somit auch dieses neue Feature.

Interne Entwicklung

Ferner kommen TyreSystem-Anwender neuerdings unter anderem in den Genuss einer moderneren Benutzeroberfläche, einer Begleitung durch den Bestellprozess, einer verbesserten Suchfunktionalität sowie eines völlig neuen Felgenkonfigurators. Letzterer wurde intern entwickelt und soll den Verkauf von Alufelgen vereinfachen.

Zum Hintergrund: TyreSystem bietet über 45.000 verschiedene Pneus von mehr als 150 Herstellern sowie rund 25.000 Alu- und Stahlfelgen von etwa 60 Marken an.

„Wir wollen den Händler so unterstützen, dass er sich voll und ganz auf den Kunden und das Verkaufen konzentrieren kann“, erklärt Simon Reichenecker. Der Geschäftsführer sieht sich mit seiner B2B-Plattform und der zugrunde liegenden Strategie gut aufgestellt. „Ein großer Erfolgsfaktor unseres Reifenportals ist die interne Entwicklung der Software“, betont Reichenecker. „Somit können wir auf Kundenwünsche und Verbesserungsvorschläge direkt reagieren.“ pn ■



Frischerer Look: Bereits seit letztem Jahr kommt TyreSystem mit modernerer Optik daher. Die Philosophie: Weniger ist mehr.