

TyreSystem-Betreiber wollen Beziehung zu Kunden/Lieferanten weiter stärken

Mit ihrem TyreSystem genannten B2B-Reifenportal verfolgt die RSU Reifen-Center GmbH aus St. Johann eigenen Worten zufolge den Weg einer konsequenten Vereinfachung des Reifenhandels. Deshalb hat das Unternehmen in den zurückliegenden Monaten diverse Neuerungen auf der Plattform umgesetzt: Neben einer grundlegenden Überarbeitung des Designs wurden beispielsweise ein eigens entwickelter Felgenkonfigurator sowie ein Lieferantenbereich in das System integriert. Doch auch „hinter den Kulissen“ von TyreSystem sollen interne Abläufe wie zum Beispiel die Performance der Suchergebnisse optimiert und weiterentwickelt worden sein. „Diese Optimierungen sind für den Besucher zwar nicht sichtbar, aber bei der Bedienung deutlich spürbar“, erklärt Chefentwickler Manuel Erdt. Mit den neuen Funktionen der Handelsplattform will RSU jedenfalls die Beziehungen zu seinen Kunden und Lieferanten weiter stärken, wie Geschäftsführer Simon Reichenecker ergänzt. Faire und nachhaltige Geschäftsbeziehungen haben seinen Worten zufolge „oberste Priorität bei uns“.

Der Weg dahin führt nach Auffassung des Unternehmens nicht zuletzt auch über ein Mehr an Benutzerfreundlichkeit. Daher wurde bereits vergangenen Sommer das Design des Großhandelsnetzwerks grundlegend überarbeitet. Ganz nach dem Motto „weniger ist mehr“ hat man sich bei der Gestaltung der Benutzeroberfläche nach Unternehmensaussagen auf das Wesentliche konzentriert und ihr dabei zugleich ein modernes „Look and feel“ verordnet. „Nur die wichtigsten Funktionen sollten ihren Platz im System finden – nicht mehr und nicht we-

niger“, betont Reichenecker, der mit seinem Unternehmen eigenen Worten zufolge die „Philosophie der Einfachheit, Schnelligkeit und Transparenz“ verfolgt. In jedem Schritt – von der Suche über die Auswahl bis zur Bestellung – fänden sich nun daher nur die wirklich relevanten Informationen und keine Ablenkungen durch unnötige Inhalte oder Einblendungen. Insofern wird das neue Design als wichtiger Schritt angesehen, um die Benutzeroberfläche von TyreSystem optimal an die Bedürfnisse der Kunden anzupassen.

Seit dem Launch des neuen Webdesigns werde der Nutzer zudem aktiver vom System unterstützt und durch den Bestell-

prozess begleitet, heißt es weiter. Dazu finden sich in der Detailsuche nun spezielle Eingabemasken, um Reifen, Alufelgen, Stahlfelgen und Schneeketten einfacher suchen zu können. Im gleichen Zug soll zudem die Suchfunktionalität über die Freitextsuche technisch verbessert worden sein, sodass sie jetzt noch schneller die passenden Ergebnisse liefert. Des Weiteren wurden die Filteroptionen der Suchergebnisseite technisch modernisiert und erweitert. „Gefiltert wird jetzt in Echtzeit – ohne Neuladen der Seite. Dies beschleunigt die Auswahl des richtigen Artikels immens“, versprechen die Betreiber der Plattform nicht zuletzt unter Verweis auch auf den neuartigen, in Eigenregie entwickelten und in die Site integrierten Felgenkonfigurator, mit dem man den Verkauf von Alufelgen vereinfachen möchte.

„Wir kennen das Defizit der Branche und sind stolz darauf, einen völlig neuen Ansatz der Felgenberatung entwickelt zu haben. Die Konzeption und Umsetzung des Konfigurators erfolgte dabei vollständig durch die eigenen Programmierer der internen Entwicklungsabteilung“, berichtet TyreSystem-Projektleiter Jan Ocker. Bereits zum Start des neuen Felgenkonfigurators im Herbst vergangenen Jahres standen darüber demnach mehr als 50 verschiedene Alufelgenmarken zur Auswahl – Tendenz steigend. Über den direkten Kontakt zum Kraftfahrtbundesamt bezieht RSU für TyreSys-



Das RSU-Team rund um Projektleiter **Jan Ocker**, Geschäftsführer **Simon Reichenecker**, Vertriebsleiter **Sven Döbler** und Chefentwickler **Manuel Erdt** (v.l.n.r.) entwickelt die TyreSystem-Plattform beständig weiter



Das Filtern und die Großansicht der Artikelbilder im TyreSystem-Felgenkonfigurator soll ohne merkbare Reaktionszeit in Sekundenbruchteilen erfolgen

tem demnach die COC-Daten mehr als 5,5 Millionen verschiedener Fahrzeuge. Alle aktuell in Deutschland zugelassenen Fahrzeuge sollen in der Datenbank des Onlineportals zum Abruf bereitstehen. Als Besonderheit des TyreSystem-Felgenkonfigurators wird bei alldem hervorgehoben, dass im Vorfeld alle Gutachten gelesen werden, um so die Verwendbarkeit der Felgen an den entsprechenden Fahrzeugen zu gewährleisten. Ein manuelles Prüfen des Gutachtens und Vergleichen mit den Fahrzeugpapieren könne aufseiten der Kunden somit vollständig entfallen, argumentiert das Unternehmen.

Durch die Aufbereitung der Gutachten habe man darüber hinaus die Möglichkeit geschaffen, sämtliche Auflagen zu kategorisieren und diese als Filteroptionen anzubieten. In Abhängigkeit des Fahrzeugs könne so zum Beispiel nach folgenden Kriterien gefiltert werden: ohne TÜV-Abnahme, ECE-Freigabe, Serien- bzw. Zubehörschrauben, Schneekettentauglichkeit, Karosseriearbeiten, Felgeneigenschaften (Größe, Farbe, Design, Konstruktionsart usw.). Als weiterer Vorteil des Felgenkonfigurators wird die Art der Darstellung hervorgehoben. Denn nach Eingabe der Schlüsselnummer werden automatisch alle passenden Felgen auf einer einzigen Seite angezeigt, womit das Wechseln zur bzw. das Warten auf die nächste Seite entfallen kann. Das Filtern und die Großansicht der Felgenbilder sollen ohne merkbare Reaktionszeit in Sekundenbruchteilen erfolgen, wobei RSU den Konfigurator eigenen Worten zufolge wie alle TyreSys-

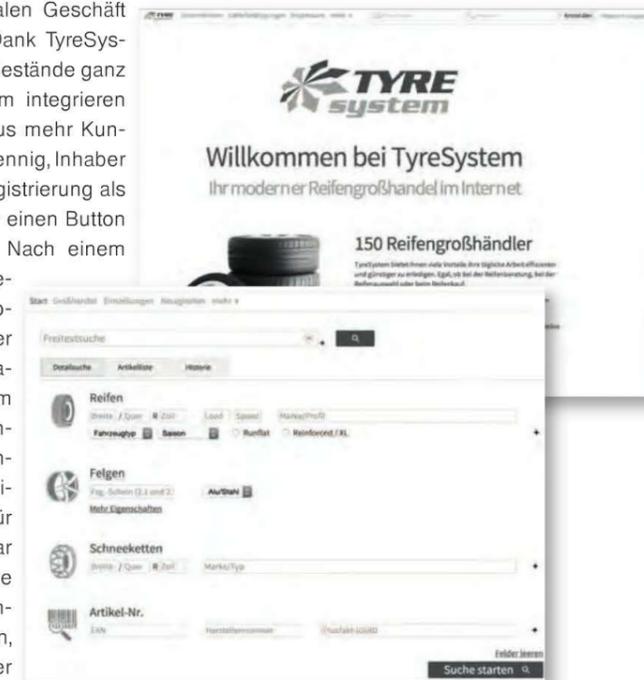
tem-Bereiche auch in Zukunft permanent weiterentwickeln und um nützliche Funktionen ergänzen will. „Wir wollen den Händler so unterstützen, dass er sich voll und ganz auf den Kunden und das Verkaufen konzentrieren kann. Unser langfristiges Ziel ist es, den Verkauf von Alufelgen so einfach zu machen wie bei Stahlfelgen“, erklärt Reichenecker.

In diesem Zusammenhang vergisst er nicht, auf ein Anfang dieses Jahres hinzugekommenes weiteres neues Feature der Plattform hinzuweisen. Denn seit Ende Januar gibt es im Lieferantenbereich von TyreSystem als zusätzlichen kostenlosen Dienst den sogenannten Markt, über den alle angemeldeten Nutzer selbst zum Lieferanten werden können. „Immer wieder kommt es vor, dass man als Händler vor Ort Lagerbestände aufbaut, die sich im regionalen Geschäft nicht verkaufen lassen. Dank TyreSystem kann ich nun meine Bestände ganz einfach in deren Plattform integrieren und erreiche somit weitaus mehr Kunden“, freut sich Roland Brenning, Inhaber von „Die Garage“. Die Registrierung als Lieferant funktioniert über einen Button im Bereich Großhandel: Nach einem Klick darauf startet der Registrierungsvorgang automatisch, und ein Mitarbeiter aus dem Lieferantenmanagement setzt sich mit dem Interessenten in Verbindung, um Details zur Anbindung zu klären. Die technischen Anforderungen dafür werden als überschaubar beschrieben: Lediglich eine Bestandsdatei muss demzufolge vorhanden sein, welche auf den Server hochgeladen werden kann.

Die aktuellste Neuerung auf der Plattform betrifft jedoch diejenigen Nutzer, die bereits als Lieferant angebunden sind. Sie sollen nunmehr auf verschiedene Übersichten wie zum Beispiel eine Ansicht über den Verkaufsrang sortiert nach den Produkten Reifen, Alu- und Stahlfelgen zurückgreifen können. Dadurch sehe der Lieferant auf einen Blick beispielsweise, wie viele Reifen im

gewählten Zeitraum von seinen Mitbewerbern verkauft wurden. „Oder der Großhändler lässt sich über einen beliebig wählbaren Zeitraum die Anzahl verkaufter Artikel eines bestimmten Typs anzeigen. Auch auf seine gesamten Bestellungen und Gutschriftenanforderungen hat der Lieferant mit einem Klick Zugriff“, heißt es aus St. Johann. Dass das TyreSystem-Team mit seinem neuen Lieferantenbereich die Bedürfnisse der Kunden nicht nur erkannt, sondern damit gewissermaßen „den Nagel auf den Kopf getroffen“ hat, sieht die RSU Reifen-Center GmbH sowohl durch die intensive Nutzung dieser Funktion als auch zahlreiche positive Reaktionen der Lieferanten bestätigt.

cm



Die neu entwickelte Detailsuche der TyreSystem-Plattform bietet Eingabemasken für Reifen, Felgen und Schneeketten