



HANDEL & HÄNDLER, MARKT, ONLINEHANDEL & IT

## Von null auf mehr als 350 TyreSystem-Partner in einem Jahr

MITTWOCH, 13. MÄRZ 2024 / 0 KOMMENTARE / VON  
CHRISTIAN MARX



„Natürlich arbeiten wir daran, das Partnerkonzept noch weiter auszubauen und den Teilnehmenden in Zukunft noch mehr Vorteile für ihren Arbeitsalltag bieten zu können“, sagt RSU-Geschäftsführer Sven Döbler, dem zugleich die Leiter des TyreSystem-Partnerkonzeptes obliegt (Bild: RSU)

Im Februar vergangenen Jahres ist die RSU GmbH

[<https://reifenpresse.de/2015/06/10/rsu-firmiert-um/>] mit ihrem TyreSystem-Partnerkonzept an den Start gegangen

[<https://reifenpresse.de/2023/02/24/grosses-kundeninteresse-am-tyresystem-partnerkonzept/>] mit dem Ziel, so ihren Kunden noch besser zur Seite stehen zu können respektive die Zusammenarbeit mit ihnen weiter zu intensivieren. Nach den

ersten zwölf Monaten zieht das Unternehmen ein positives Zwischenfazit: Denn mittlerweile sollen bereits mehr als 350 Kunden an dem Konzept teilnehmen, das sich RSU zufolge mit steigender Nachfrage zudem noch weiterentwickelt habe, damit die Partner von noch mehr Vorteilen und Leistungen profitieren können. „Mit dem TyreSystem-Partnerkonzept unterstützen wir unsere Kunden in ihrem eigenen Tagesgeschäft. Gemeinsamer Erfolg und Wachstum sind das A und O“, ergänzt RSU-Geschäftsführer Sven Döbler

[<https://reifenpresse.de/2024/03/05/rsu-gmbh-ist-jetzt-mit-drei-geschaeftsfuehrern-unterwegs/>], dem zugleich die Leiter des Partnerkonzeptes obliegt.

Zu den im vergangenen Jahr hinzugekommenen Benefits werden der Direktbezug von der Industrie, ein 15-prozentiger Preisnachlass auf alle Schulungen der TyreSystem-Akademie [<https://reifenpresse.de/2024/01/18/ueberwaeltiger-interesse-rsu-erweitert-tyresystem-schulungsangebot/>] für die Partner sowie der Zugriff auf eine kostenlose E-Commerce-Beratung in verschiedenen Bereichen aufgezählt. „Natürlich arbeiten wir daran, das Partnerkonzept noch weiter auszubauen und den Teilnehmenden in Zukunft noch mehr Vorteile für ihren Arbeitsalltag bieten zu können. Wir ermöglichen unseren Kunden somit einen Wettbewerbsvorsprung, den ähnliche Programme in diesem Ausmaß nicht bieten können“, so Döbler. Insofern seien weitere größere Vorteilsangebote bereits in Planung. Zur Teilnahme am TyreSystem-Partnerkonzept sind nur Unternehmen berechtigt, die ihr Gewerbe im Vollerwerb

führen und keinem gleichen/ähnlichen Programm oder einer Kooperation angehören.

**SCHLAGWORTE:** E-COMMERCE, GESCHÄFTSFÜHRUNG, KOOPERATIONEN, ONLINE, RABATT, REIFENHANDEL, RSU, SCHULUNGEN, SVEN | DÖBLER, THEMA, TYRESYSTEM, WEITERBILDUNG

**Eintrag teilen**