

Reifen-/Felgenportal TyreSystem mit vielen neuen/optimierten Funktionen

Freitag, 3. Juni 2016 | 0 Kommentare

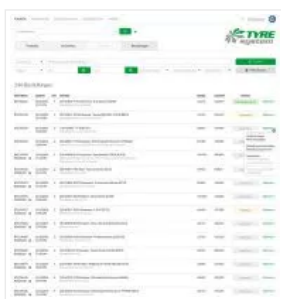
Die RSU GmbH hat nicht nur einzelne Oberflächenbereiche ihres TyreSystem genannten B2B-Portals optisch „verfeinert“, wie man selbst sagt. Darüber hinaus sind auch neue Funktionen hinzugekommen – immer mit der Maßgabe, das Ganze möglichst anwenderfreundlich zu halten.

So bietet die Bestellübersicht den Nutzern nun etwa die Möglichkeit, bereits getätigte Bestellungen mittels erweiterter Suchfelder gezielter zu finden. Gleichzeitig wurden Bearbeitungsfunktionen wie beispielsweise „Rechnung herunterladen“ oder „Notiz hinzufügen“ unter dem Link „Optionen“ zentral zusammengefasst. Außerdem soll eine neue farbliche Markierung des Auftragsstatus dem Anwender helfen, die unterschiedlichen Auftragsphasen auf einen Blick zu erfassen und so eine zügigere Weiterverarbeitung aller Bestellinformationen zu ermöglichen. „Die optische und funktionelle Überarbeitung der Filterdarstellung in der Artikelliste beschleunigt den Bestellprozess und ermöglicht eine flexible Änderung des Filters in Echtzeit. So werden beispielsweise alle nicht verfügbaren Kriterien und Filterkategorien ausgeblendet und der Nutzer kann sich während des Filterprozesses schneller orientieren“, heißt es vonseiten des Unternehmens.

Befindet sich ein TyreSystem-Kunde in der Artikelliste oder in der Detailansicht, kann er sich darüber hinaus jetzt bei Mouse-Over über den Einkaufs- und Verkaufspreis die Netto- bzw. Bruttopreise für ein, zwei oder vier Stück des jeweiligen Artikels anzeigen lassen. „Somit muss die Gesamtsumme für diese Mengen nicht mehr selbst ausgerechnet werden“, hebt Katrin Goller, kaufmännische Leiterin bei RSU, als Vorteil für den Nutzer hervor. Mehr Anwenderkomfort verspricht darüber hinaus das erweiterte, ausklappbare Infofenster „Fahrzeug“ in der Artikelliste von TyreSystem. Es soll bei der Felgensuche über Fahrzeugmodell oder Schlüsselnummer ab sofort noch mehr technische Daten zum ausgewählten Fahrzeug anzeigen sowie außerdem neue praktische Zusatzinformationen aus der Zulassungsbescheinigung, um dadurch zusätzliche zeitraubende Recherchearbeit für den Kunden zu minimieren.



TyreSystem soll dem Reifenhandel „das Leben erleichtern“, sind sich Katrin Goller, kaufmännische Leiterin bei RSU, und Geschäftsführer Simon Reichenecker einig



Die Bestellübersicht bietet den Nutzern jetzt unter anderem die Möglichkeit, bereits getätigte Bestellungen mittels erweiterter Suchfelder gezielter zu finden



Bestellprozess beschleunigen



Artikelliste von TyreSystem

Abgesehen davon steht für alle CSB-Nutzer ab sofort eine eigene EDI-Schnittstelle zu TyreSystem bereit, was eine problemlose Übertragung von Preisen und Beständen in das eigene Warenwirtschaftssystem ermöglichen soll. Somit sei auch bei Bestellungen kein Plattformwechsel zu TyreSystem mehr erforderlich, heißt es. Damit die neue Schnittstelle genutzt werden kann, ist laut der schwäbischen RSU GmbH lediglich ein kostenloses Softwareupdate vom Hersteller CSB notwendig. „Entwicklung, Umsetzung und Anpassung aller neuen Funktionen wurden von uns selbst bzw. über unsere hauseigene IT-Abteilung am Standort Ulm realisiert und zielen direkt auf Wünsche seitens der Nutzer unserer Plattform“, erklärt RSU-Geschäftsführer Simon Reichenecker. Zumal es zur Philosophie des Unternehmens gehöre, nach Möglichkeit alles im eigenen Hause bzw. in eigener Regie zu entwickeln.

Dieser Ansatz bezieht sich freilich nicht nur auf das unter www.tyresystem.de erreichbare B2B-Portal selbst, sondern auch auf das „Drumherum“. Ein Beispiel dafür ist die gerade druckfrisch erschienene TyreSystem-Broschüre, mit der die Plattform bzw. die Leistungen



Druckfrisch erschienen ist die neue TyreSystem-Broschüre, mit der die Plattform bzw. die Leistungen des „innovativen Onlinegroßhändlers“ auf gut 30 Seiten dargestellt wird

des „innovativen Onlinegroßhändlers“ auf gut 30 Seiten potenziellen Interessenten umfassend dargestellt werden. „Wir haben mittlerweile eine eigene, insgesamt drei Mitarbeiter zählende Marketingabteilung aufgebaut, die das Konzept dafür entworfen hat“, sagt Reichenecker. Gleichwohl will er sich auf dem bisher Erreichten nicht ausruhen – TyreSystem soll stetig weiter ausgebaut werden. Als Nächstes steht die Unterstützung der Händlerkunden in Bezug auf Reifendruckkontrollsysteme (RDKS) auf der Tagesordnung. Noch vor dem Beginn der nächsten Wintersaison soll das Ganze stehen, verspricht der RSU-Geschäftsführer. Schließlich sei man auch weiterhin vor allem bestrebt, dem Handel – wie Goller es auf den Punkt bringt – „das Leben zu erleichtern“.

Das wissen die RSU-Kunden offenbar zu schätzen, zeigt sich Reichenecker doch mit der Entwicklung bzw. dem Unternehmenswachstum während der zurückliegenden Jahre recht zufrieden. Zwar werde Wachstum im B2B-Onlinereifengeschäft mittlerweile eher nur noch durch Verdrängung als über die Gewinnung von Kunden erzielt, die noch bei keinem der anderen gängigen B2B-Onlinevermarkter in der Kartei zu finden sind. Doch habe man so manchem Wettbewerber schon ein wenig Wasser abgraben können, freut sich Reichenecker. Ganz neue Pfade wie beispielsweise durch Ausdehnung des Geschäftsmodells über Reifen und Räder hinaus auf Kfz-Ersatzteile ganz allgemein will er vorerst nicht

betreten. „Dafür ist die Nachfrage seitens unserer Kunden einfach nicht da. Im Gegenteil hat der oder andere uns sogar schon gesagt, er würde abspringen, wenn wir das jetzt auch noch machen“, erzählt er. Bei RSU nimmt man die Kundenwünsche also anscheinend wirklich ernst. christian.marx@reifenpresse.de