

„Felgomat“ als kostenpflichtiges TyreSystem-Premiummodul angedacht

Für seine TyreSystem genannte B2B-Plattform hat die RSU GmbH ein neues Modul bei der „The Tire Cologne“ vorgestellt. Der sogenannte „Felgomat“ ist – wie die Namensgebung nahe legt – für die Felgenberatung gedacht. Das Besondere daran: Kunden können ihr Fahrzeug beispielsweise mit dem Smartphone bzw. einer zugehörigen App ablichten, sodass später dann am Bildschirm im Verkaufsraum die infrage kommenden Rädermodelle nach Übertragung der Bilder virtuell am eigenen Auto montiert werden können.

Laut Katrin Goller, kaufmännische Leiterin bei RSU, ist die Entwicklung des Ganzen zwar noch nicht völlig abgeschlossen, doch schon bald soll sie es sein. Wie Kundenberater Jochen Grabarits sagt, ist der „Felgomat“ wie alles andere rund um TyreSystem eine komplette Eigenentwicklung. „TyreSystem ist längst mehr als eine Einkaufsplattform. Wir bieten viele professionell entwickelte Module sowie Schnittstellen, und es geht vor allem darum, nicht nur bei den Einkaufspreisen, sondern auch bei der Arbeitszeit zu sparen. Unser Anspruch ist es, bis ins Detail zu optimieren und zukunftsichere Lösungen anzubieten“, erklärt RSU-Geschäftsführer Simon Reichenecker. Wie man vonseiten des Unternehmens hört, ist der „Felgomat“ bei alledem als Premiummodul der Plattform gedacht. Was das konkret bedeutet, hat Goller gegenüber der NEUE REIFENZEITUNG erklärt: Während für die Nutzung von TyreSystem weiterhin keinerlei Gebühren anfallen, soll dies bei dem neuen Modul anders sein. Man wolle hier gegebenenfalls mit einem monatlichen Entgelt „experimentieren“, wie sie es nennt. Endgültiges dazu steht demnach allerdings wohl noch nicht fest.

Bezogen auf die „Tire Cologne“ und die Präsenz des Unternehmens dort zieht die RSU GmbH unabhängig davon im Übrigen ein positives Fazit. Die Premiere der Messe sieht das Mittelständler aus St. Johann als gelungen an, wobei insbesondere der „wertvolle Aus-



Katrin Goller, kaufmännische Leiterin bei RSU, und Verkaufsberater **Jochen Grabarits** präsentierten in Köln unter anderem den „Felgomat“, für den das Unternehmen anders als bei seiner B2B-Plattform TyreSystem eine monatliche Nutzungsgebühr zu erheben plant

tausch zwischen Bestandskunden, Lieferanten und dem TyreSystem-Team“ hervorgehoben wird. „In Zeiten, in denen sämtliche Prozesse automatisiert sind und nur noch über das Internet bestellt wird, ist der Faktor Mensch wichtiger denn je. Wir hatten viele gute Gespräche mit Bestandskunden, Lieferanten und neuen Interessenten. Die ‚Tire Cologne‘ ist hierfür der optimale Treffpunkt“, findet Reichenecker. Er ist eigenen Worten zufolge jedenfalls gespannt, wie sich die Fachmesse in Zukunft weiterentwickeln wird. *christian.marx@reifenpresse.de*

Weiterentwickelter Tyre100-Komplettradkonfigurator

Als in Erftstadt beheimatetes und damit fast Kölner Unternehmen hat es sich die CaMoDo Automotive AG natürlich nicht nehmen lassen, bei der „The Tire Cologne“ in der Domstadt Präsenz zu zeigen. Zumal man zu der Erstausgabe dieser neuen Reifenmesse eine Reihe von Neuheiten mitbringen konnte. Unter anderem gehört dazu etwa eine Weiterentwicklung des Aluradkonfigurators, der in die von CaMoDo betriebene B2B-Plattform Tyre100 integriert ist. „Ab sofort ist es jedem Kunden möglich, eigene Fahrzeugbilder hochzuladen und die Felgen direkt an das ausgewählte Fahrzeug zu konfigurieren. Dies eignet sich besonders gut für die Beratung an der Theke. Einfach ein

Bild vom Kundenfahrzeug machen, in der Galerie hochladen und fertig“, erklärt Simone Esser, Vertriebs- und Marketingleiterin bei CaMoDo für die Märkte Deutschland und Österreich. Anders es als beispielsweise RSU bei dem „Felgomat“ mit ähnlichem Ansatz für sein TyreSystem-Portal plant, soll der erweiterte CaMoDo-Konfigurator allen Tyre100-Kunden kostenfrei zur Verfügung stehen. „Neben den Angeboten am Messestand stand natürlich der persönliche Kontakt mit den Händlern im Vordergrund. Wir konnten viele, sehr gute Gespräche mit Händlern und besonders mit Lieferanten führen, was für uns bei



Wir konnten viele, sehr gute Gespräche mit Händlern und besonders mit Lieferanten führen“, zieht **Simone Esser**, Vertriebs- und Marketingleiterin bei CaMoDo für die Märkte Deutschland und Österreich, ein insgesamt positives Fazit der Reifenmesse in Köln

jeder Messe mit das Wichtigste ist“, zieht Esser ein insgesamt positives Fazit der „Tire Cologne“. *cm*