



EDV & ONLINE, HANDEL, MARKT

## „Großes Kundeninteresse“ am TyreSystem-Partnerkonzept

FREITAG, 24. FEBRUAR 2023



„Wir hatten zwar mit gutem Zuspruch gerechnet, die Vielzahl der Anmeldungen hat uns aber dennoch positiv überrascht“, berichtet RSU-Geschäftsleitungsmitglied Sven Döbler von einem sehr hohen Interesse an dem neu gestarteten TyreSystem-Partnerkonzept (Bild: RSU)

Eigenen Worten zufolge ist die RSU GmbH [<https://reifenpresse.de/2015/06/10/rsu-firmiert-um/>] im Februar mit einem den Namen seiner B2B-Plattform TyreSystem [<https://reifenpresse.de/2019/10/04/grosshandelpla-tyresystem-mit-ueberarbeitetem-onlineauftritt/>] tragenden Partnerkonzept an den Start gegangen. Damit will das Unternehmen die Geschäftsbeziehungen zu seinen Kunden „auf ein neues Level“ heben: Denn sie können so demnach von zahlreichen Vorteilen profitieren, die das bisherige Leistungsangebot des

Onlinegroßhändlers ergänzen. Zu einer Teilnahme an dem Konzept sind Unternehmen berechtigt, die ihr Geschäft im Vollerwerb führen und an keinem gleichen oder ähnlichen Programm teilnehmen. Versprochen werden Interessenten „zahlreiche VIP-Vorteile und exklusive Leistungen, um die Zusammenarbeit zu vertiefen und den gemeinsamen Erfolg weiter auszubauen“. Dabei wird schon kurz nach dem Start von einem großen Kundeninteresse an dem neuen TyreSystem-Partnerprogramm berichtet. Bereits in den ersten beiden Tagen sollen die Telefone nicht stillgestanden haben. *cm*