

AUTO & WIRTSCHAFT

Das Fachmagazin für die
österreichische Automobilbranche

Dezember 2018

Österreichische Post AG
MZ 032035333 M
A&W Verlag, Inkustr. 16
3400 Klosterneuburg

www.autoundwirtschaft.at



FREIE UNTER DRUCK

Was braucht's zur
Fremdmarkenreparatur?



HANDEL

Kampf den
Händlersprechern



WIRTSCHAFT

Automobilwochekongress:
von Toleranz und Realität

GEWERBE

Diagnose als zentrale
Werkstattausrüstung

Ihr Gratisticket zur
AutoZum[®]
Salzburg
im Heft auf Seite 31



AVL 
DITEST

Sehen Sie was Sie hören.

AVL DiTEST ACAM AKUSTISCHE KAMERA

Werkzeug zur Verortung von Luftschallquellen.

- Lokalisierung von Innenraumgeräuschen (Klappern, Quietschen)
- Dichtheitsprüfung (Türdichtungen)
- Motorraum: erhöhte Lagergeräusche, Antriebsriemen- und Kettengeräusche

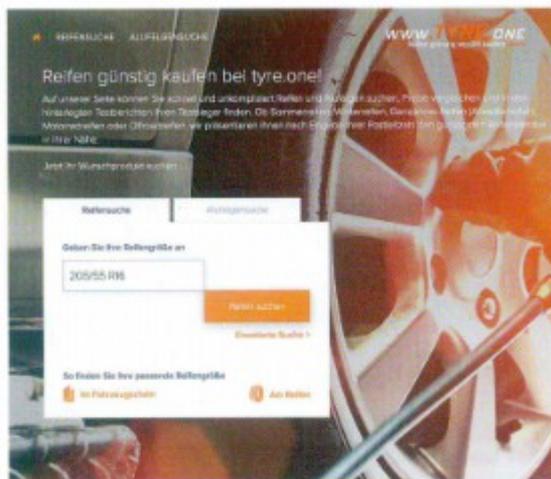
www.avlditest.com

BESUCHEN SIE UNS
AUF DER AUTOZUM
VON 16. BIS 19.01.
IN SALZBURG!

KASTNER:
Halle 10, Stand 0618

STAHLGRUBER:
Halle 6, Stand 0114

FUTURE SOLUTIONS FOR TODAY



Marxrieser – Auto | Reifen | Service ist langjähriger Partner von Tyre24 und nun auch von Tyre.one

Große Börse für kleine Händler

Mit Tyre.one können auch kleine und mittelgroße Reifenhändler im professionellen Online-Handel mitspielen und dabei als eigenständiger Unternehmer erfolgreich bleiben.

Wir sind schon seit dem Start von Tyre24 in Österreich mit dabei“, erinnert sich Thomas Marxrieser, Geschäftsführer von Marxrieser – Auto | Reifen | Service mit Standorten in Leonding und Strengberg zurück. Dabei nutzt Marxrieser die Plattform sehr intensiv. „25 bis 30 Prozent des Volumens beziehen wir von Tyre24. Damit schließen wir die Lücke zur Industrie, etwa bei Lieferschwierigkeiten, wenn bestimmte Modelle nicht bevorratet sind.“ Aber auch Aktionen, die über die Industrie nicht möglich sind, nutzt Marxrieser, um für seine Kunden attraktive Angebote zu machen. „Wir geben die Vorteile mit einem entsprechenden Aufschlag an unsere Kunden weiter.“

Dass diese Angebote durch Überproduktionen und durch Überbelieferungen über Großhändler erfolgen, ist Marxrieser bewusst. „Diese Aktionen sind Tatsachen, aber wir wollen bei dem Geschäft mit dabei sein und möchten nicht, dass es an uns vorbeigeht“, so der Reifenexperte pragmatisch.

Erste Erfolge mit Tyre.one

Als zufriedener und erfolgreicher Tyre24-Kunde nutzt Marxrieser von Beginn an die neue Endkunden-Plattform Tyre.one. „Das ist die einfachste Möglichkeit, mit einem Online-Shop aufzutreten, ohne selbst eine eigene Lösung um teures Geld programmieren zu lassen“, erklärt Marxrieser. Dabei wird das zentrale und umfassende Tyre24-Angebot an Reifen und Felgen genutzt. Marxrieser – Auto | Reifen | Service ist im Großraum Linz als Profi-Anbieter angeführt.

„Der Kunde sucht Reifen- und Montage-Partner aus.“ Fällt die Wahl auf Marxrieser, erhält er die Bestellung, alle Kundendaten und den Wunschtermin. Entscheidend ist dabei, dass Marxrieser dabei eigenständiger und freier Unternehmer bleibt. Produktaufschlag und Montagepreis werden selbst hinterlegt. „Auch der Bezug der Ware steht mir frei“, betont Marxrieser. So kann er natürlich einfach und effizient gleich bei Tyre24 bestellen, er kann aber ebenso Reifen verwenden, die er bereits auf Lager hat.“



Reifenspezialist
Thomas Marxrieser

„Tyre.one bietet mir die Möglichkeit, wettbewerbsfähig im Online-Geschäft mitzuspielen“

Thomas Marxrieser

Wettbewerbsfähig im Netz

„Tyre.one bietet mir als kleiner, regionaler Partner die Möglichkeit, wettbewerbsfähig attraktiv im Netz anzubieten und im Online-Geschäft mitzuspielen“, betont Marxrieser die Vorteile von Tyre.one. „Wenn man sich mit der Dienstleistung profiliert, kann man auch als kleiner oder mittlerer Betrieb noch überleben.“

„Jeder Reifenhändler kann über Tyre.one intensiv an der stetig wachsenden Welt des eCommerce teilhaben. Eine vergleichbare Vielfalt an Artikeln kann kein Einzelhändler vorhalten. Der Rohertrag bei den Reifen bleibt dabei beim Händler“, ergänzt Michael Saitow, Vorstand der Saitow AG. • (GEW)



Erfinder und Betreiber von Tyre24 und Tyre.one: Michael Saitow