

C 7624 · ISSN 0933-3312 · November 2013

neue

Reifenzeitung

Fachzeitschrift für den Reifenfachbetrieb sowie die Reifen- und Runderneuerungsindustrie

NRZ



ottinger
SCHNEEKETTEN SNOW CHAINS



www.ottinger.de

| S. 26 | Team schrumpft

| S. 36 | EDV/E-Commerce

| S. 52 | Vorschau Essen Motor Show

„Fulminanter“ Tyre24-Start in Italien

Als Teil der eigenen Zukunfts-/Expansionsstrategie hat Tyre24 seine gleichnamige B2B-Reifenhandelsplattform Mitte September auch in Italien unter www.tyre24.it ans Netz gebracht. Nur gut einen Monat später kann das Unternehmen von einem „fulminanten Start“ in dem südeuropäischen Land berichten. Allein in den ersten beiden Wochen nach dem Start habe man bereits einen Stamm aktiv kaufender Kunden im dreistelligen Bereich gewinnen können, heißt es. Und innerhalb des ersten Monats sollen zudem schon Reifen und Felgen mit einem Volumen von mehr als einer halben Million Euro über die Plattform bestellt worden sein. „Diese Anzahl an Bestellkunden innerhalb kürzester Zeit und eine rasant wachsende Anzahl an Bestellungen belegen, dass der italienische Markt nach unserer B2B-Onlineplattform für den Reifenhandel verlangt hat, sowohl von Anbieter- als auch von Käuferseite“, sagt Markus Nagel, Vertriebsleiter der Tyre24-Gruppe.

Einen Grund für den Erfolg in Italien sieht er dabei darin, dass den Kunden nicht nur eine Plattform zur Verfügung gestellt wird, sondern zudem noch ein großes Team an Muttersprachlern im Innen- und Außendienst, um eine qualifizierte, persönliche und kompetente Beratung bereitzustellen. „Mit Italien sind wir in einem Land gestartet, in dem der Onlinehandel bisher noch einen untergeordneten Stellenwert hat und dadurch Barrieren abzubauen waren. Unter Berücksichtigung kultureller Unterschiede haben wir es mit viel Überzeugungsarbeit, Emotionalität und einem perfekten Service schnell geschafft, die Reifenhändler von den Vorteilen unserer Plattform zu überzeugen“, so Nagel. Berichtet wird zudem, dass schon zahlreiche italienische Großhändler dafür gewonnen werden konnten, ihre Waren auf www.tyre24.it anzubieten. Darüber hinaus

könnten Reifenhändler gleichwohl vom Angebot anderer Tyre24-Lieferanten aus ganz Europa profitieren, deren Anzahl mit über 450 beziffert wird und die auch nach Italien liefern, um von Anfang an dort eine „hohe Warenverfügbarkeit, Produktvielfalt sowie günstige Preise“ zu gewährleisten.

„Unser eranntes Ziel ist, in den nächsten Monaten neben weiteren italienischen Großhändlern europaweit neue Lieferanten zu gewinnen und das Warenportfolio auf der Plattform

weiter auszubauen. Interessierte Lieferanten können – wenn die technischen Voraussetzungen erfüllt sind – durch unsere standardisierten Prozesse innerhalb kürzester Zeit ihre Waren auf www.tyre24.it anbieten und somit ihr eigenes Wachstum vorantreiben“, erklärt Rolf Beißel, Leiter Lieferantenmanagement der Tyre24-Gruppe. Um die Qualität von Anbieter- und Käuferseite auch in Italien zu gewährleisten, werden demnach alle potenziellen italienischen Neukunden vor Ort von dem jeweiligen regionalen Außendienstmitarbeiter geprüft und erst nach einem erfolgreichen doppelten Verifizierungsverfahren für eine Teilnahme auf der italienischen Plattform zugelassen. Ab Januar sollen dann übrigens fünf statt bisher zwei Vertriebsprofis eine flächendeckende fachliche Beratung und Unterstützung in Italien sicherstellen.



Als einer der Faktoren, die beim erfolgreichen Tyre24-Start eine Rolle gespielt haben sollen, wird ein großes Team an Muttersprachlern im Innen- und Außendienst gesehen

cm