

www.gummbereifung.de  
**AUTO  
RÄDER  
REIFEN**

**GUMMI  
BEREIFUNG**

CHEFBRIEF NEWSLETTER



12.11.2013

## Tyre24-Verantwortliche bezeichnen Start in Italien als geglückt

Donnerstag, 7 November, 2013 - 16:45

Die Tyre24Group zeigt sich mit dem Start der B2BOnlineplattform [www.tyre24.it](http://www.tyre24.it) in Italien sehr zufrieden. In den ersten beiden Wochen nach dem Start Mitte September konnte laut Unternehmensangaben bereits ein Stamm aktiv kaufender Kunden im dreistelligen Bereich gewonnen werden. Innerhalb des ersten Monats seien zudem Reifen und Felgen mit einem Volumen von mehr als einer halben Million Euro über die Plattform bestellt worden.



“Diese Anzahl an Bestell-Kunden 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“, so Markus Nagel, Vertriebsleiter der Tyre24Group. Dies werde dadurch bestärkt, dass bereits jetzt zahlreiche italienische Großhändler ihre Waren auf [www.tyre24.it](http://www.tyre24.it) anbieten. Neben den italienischen Lieferanten können die Reifenhändler auch vom Angebot der Tyre24-Lieferanten in ganz Europa profitieren. Viele von den europaweit über 450 Tyre24-Lieferanten liefern auch nach Italien und gewährleisten seit dem Start eine hohe Warenverfügbarkeit und Produktvielfalt. “Unser ernanntes 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](http://www.tyre24.it) anbieten und somit ihr eigenes Wachstum vorantreiben“, so Rolf Beißel, Leiter Lieferantenmanagement der Tyre24Group.

Um die Qualität von Anbieter- und Käuferseite auch in Italien zu gewährleisten, werden alle potentiellen italienischen Neukunden vor Ort von dem jeweiligen regionalen Außendienstmitarbeiter geprüft und erst nach einem erfolgreichen doppelten Verifizierungsverfahren für die Teilnahme auf der Plattform [www.tyre24.it](http://www.tyre24.it) freigeschaltet. Einen Aspekt des Erfolges in Italien sieht Markus Nagel darin, den Kunden nicht nur eine Plattform zur Verfügung zu stellen, sondern ein großes Team an Muttersprachlern im Innen- und Außendienst für eine qualifizierte, persönliche und kompetente Beratung bereit zu stellen: “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.“ Um das Wachstum in Italien auch künftig sicherzustellen, gewährleisten ab Januar fünf anstatt zwei Vertriebsprofis eine flächendeckende fachliche Beratung.