

PRESSEMITTEILUNG

Tyre24: SOAP Schnittstelle vermeidet Stornierungen

Kaiserslautern, 07.09.2018: Stornierungen von Reifenbestellungen zählen gerade während der Saison zu den größten Ärgernissen für die Reifenhändler. Die B2B Plattform Tyre24 hat mit der SOAP-Schnittstelle einen Weg gefunden, diese ärgerlichen Stornierungen auf ein Mindestmaß zu reduzieren und dadurch die Zusammenarbeit zwischen den Lieferanten und angeschlossenen Händlern erheblich vereinfacht. Lieferanten, die die SOAP-Schnittstelle nutzen, werden auf der Plattform mit dem sogenannten "LIVE Icon" hervorgehoben.

Die Schnittstelle sorgt dafür, dass Bestands- und Auftragsaktualisierungen in Echtzeit aktualisiert werden. Mit der SOAP-Schnittstelle wird erreicht, dass jede kritische Warenbewegung (Bestände kleiner oder gleich 8 Reifen) ad hoc mitgeteilt wird. Lieferanten, die mehrere Absatzkanäle nutzen, können so selbst Einzelbestände problemlos und ohne Qualitätsverlust einstellen. Ohne die Schnittstelle hatten es viele aus Sorge einer Stornierung vermieden, solche Einzelbestände online zu stellen. Das war weder vorteilhaft für die Reifenhändler, da eventuell ein Kunde genau ein solches Einzelstück gesucht hat, noch für die Lieferanten, die auf den Verkauf angewiesen sind.

Verkauft ein Lieferant mit SOAP-Schnittstelle einen Reifen über einen anderen Vertriebsweg, wird parallel der Bestand auf der Tyre24 Plattform aktualisiert. Die Bestellungen werden sekundengenau vom Lieferantenbestand abgezogen und online in Echtzeit angezeigt. Dadurch erscheint immer der aktuelle Bestand der entsprechenden Lieferanten. Die Kunden bei Tyre24 können sicher sein, dass bei den Lieferanten, die diese Funktion nutzen, auch jeder Reifen ausgeliefert wird.

Stornierungen und daraus resultierende unnötige Kosten und Mehraufwand lassen sich somit vermeiden.

Des Weiteren lässt sich mit der SOAP-Schnittstelle der Auftragsstatus in Sekundenschnelle ändern. Die Lieferanten haben die Möglichkeit, den Tyre24-Kunden mittels sechs verschiedener Statusmeldungen die aktuelle Bestellsituation anzuzeigen.

Zusätzlich lassen sich bei der Schnittstelle alle relevanten Informationen für die Paketverfolgung beim Auftrag hinterlegen. Sobald der Paketdienstleister die Ware übernommen und eingescannt hat, erhält der Kunde bei Tyre24 die Paketinformationen in der Auftragshistorie hinterlegt. Rückwirkend lässt sich sogar erkennen, wer das Paket entgegengenommen hat. Weiterhin ist es möglich, Rechnungsinformationen und Rechnungskopien im PDF-Format zu übermitteln. Für die angeschlossenen Großhändler und Hersteller birgt die Tyre24 SOAP-Schnittstelle zahlreiche Vorteile. Besonders in der Hauptsaison führt sie aufgrund einer größeren Automatisierung zu einer Verringerung des Telefonsupports und zu spürbarer Arbeitsentlastung, da im Idealfall alles über ein Warenwirtschaftssystem gesteuert werden kann. Durch die Vermeidung von Stornierungen trägt die Schnittstelle zu einer Verbesserung der Kundenzufriedenheit und Kundenbindung bei, da jede Stornierung in der Regel einen verärgerten Kunden und Endkunden zur Folge hat. Auch für die Reifenhändler bedeutet die Schnittstelle eine beträchtliche Arbeitserleichterung. Durch die Schnittstelle sind alle Informationen über die Auftragshistorie auf einen Blick ersichtlich. Dadurch entfällt das oftmals mühselige Anfordern von Rechnungskopien. Telefonische Rückfragen hinsichtlich des Bearbeitungsstandes werden überflüssig, sodass mehr Zeit für die eigentliche Aufgabe - den intensiven Kundenkontakt - bleibt. Durch die unkomplizierte Paketverfolgung (Track and Trace) können die Händler ihre Kunden jederzeit über den Versandstatus ihrer Reifen informieren.

Bildunterschrift "Auftragshistorie":

Die Tyre24-Kunden bekommen in ihrer Auftragshistorie den aktuellen Bearbeitungs-/Lieferstatus ihrer Bestellung anhand von sechs Statusmeldungen angezeigt.

Über Tyre24

Tyre24 ist eine Marke der SAITOW AG, einem europaweit agierenden IT-Unternehmen aus Kaiserslautern mit 300 Mitarbeitern an mehreren europäischen Standorten. Das Portal tyre24.alzura.com ist Bestandteil der branchenspezifischen B2B-Plattform Alzura.com. Mehr als 2.000 Lieferanten nutzen das Portal als Vertriebskanal zum Absatz von Reifen, Felgen, Kfz-Ersatzteilen und Zubehör an gewerbliche Kunden. Den über 40.000 angeschlossenen Handelskunden - Reifenhandel, Werkstätten und Autohäuser - steht somit ein Onlinewarenbestand im Wert von 11 Milliarden Euro zur Verfügung. Dazu gehören unter anderem über 250.000 verschiedene Reifenartikel, über acht Millionen Verschleißteileartikel und über vier Millionen verschiedene Alufelgenartikel. Mehr als 100.000 Bestellungen werden im Jahresschnitt pro Tag über die Plattform abgewickelt. Auf dem Portal können die gewerblichen Kunden aber nicht nur Waren zu günstigen Konditionen erwerben, sondern über eine Marktplatzfunktion auch Reifen selbst anbieten und so Überbestände abbauen und das Lager bereinigen. Zudem verhilft Tyre24 Handelskunden zu einem erfolgreichen Auftritt in der Welt des eCommerce. Mit Thekenberatung, Shopsystemen bis hin zu eCommerce-Komplettlösungen inkl. Warenwirtschaft bietet Tyre24 alles, um erfolgreich am Onlinehandel teilzunehmen.

Pressekontakt

Torsten Kühne
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
SAITOW AG
Gewerbegebiet Sauerwiesen
Technologie-Park I & II
67661 Kaiserslautern, Germany
Mail: torsten.kuehne@saitow.ag
Telefon: +49 6301-600 1005