

PRESSEMITTEILUNG

Tyre24 freut über einen erfolgreichen Start ins neue Geschäftsjahr

Kaiserslautern, den 14. Mai 2013: Die Tyre24 GmbH hat ihre erfolgreiche Geschäftsentwicklung aus dem Jahr 2012 auch von Januar bis April 2013 fortsetzen können. Trotz eines allgemein rückläufigen Marktes konnte die Tyre24 GmbH mit ihrer B2B-Plattform für den Reifenhandel neue Bestmarken bei der Anzahl der Neukunden sowie beim Umsatz erzielen. Alleine auf dem deutschen Markt schaffte es das Unternehmen aus Kaiserslautern die Anzahl der Neukunden in den ersten vier Monaten des Jahres um 55 Prozent im Verhältnis zum Vorjahr zu steigern. Bei der Anzahl der verkauften Reifen konnte im April 2013 ein Zuwachs von mehr als 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verbucht werden.

“Wir freuen uns, dass wir auch 2013 weiter wirtschaftlich erfolgreich wachsen und auf dem besten Weg sind unsere hohen selbstdefinierten Ziele zu erreichen. Mit perfektem Service geben wir unseren Kunden das in uns gesetzte Vertrauen zurück. Mehr als 30.000 zufriedene Kunden in Europa sprechen für sich”, so Markus Nagel, Vertriebsleiter der Tyre24Group.

Dass die Tyre24 GmbH ihr Service-Versprechen ernst nimmt, zeigt sich durch die Umstrukturierung und einer damit einhergehenden Verstärkung des gesamten Vertriebsteams. So wurden unter anderem die jeweiligen Innendienstteams, die für die Betreuung der Kunden der Tyre24-Plattform auf den einzelnen Märkten verantwortlich sind, qualitativ wie quantitativ gestärkt. Somit stehen jetzt selbst zu stark frequentierten Spitzenzeiten in der Saison immer ausreichend Mitarbeiter für Fragen zur Verfügung. Die Tyre24 GmbH bietet ihren Kunden hierbei gleich drei Möglichkeiten an, bei etwaigen Fragen mit dem Unternehmen in Kontakt zu treten. Zur Auswahl stehen eine Servicenummer zum kostengünstigen Festnetztarif, eine Kontaktaufnahme per Mail oder eine Rückruffunktion, bei der der Kunde den Zeitpunkt des Rückrufs selbst festlegen kann.

Einen signifikanten Zugewinn konnte die Tyre24 GmbH in den ersten vier Monaten auch bei der Anzahl ihrer angeschlossenen Lieferanten verbuchen. So konnten europaweit bis zum jetzigen Zeitpunkt mehr als 50 neue Lieferanten gewonnen werden, die durch teilweise sehr exklusive Portfolios die Bestellbarkeit rarer Größen und exotischer Reifen-, Felgen und Zubehörangebote auf der Plattform weiter ausgebaut haben. Insgesamt bieten mittlerweile mehr als 400 Lieferanten europaweit ihr Angebot auf den Tyre24-Marktplätzen in Deutschland, Österreich, Frankreich und Polen an. Damit stellt das Unternehmen sicher, dass es insbesondere in Deutschland keinen wesentlichen Bestand mehr gibt, der nicht auf der Plattform abgebildet und der Markt somit zu fast 100 Prozent widergespiegelt wird.

Besonders stolz macht Rolf Beißel, Leiter des Tyre24-Lieferantenmanagement, dass mittlerweile die Mehrzahl der Lieferanten die kostenlose Tyre24-SOAP-Schnittstelle (Netzwerkprotokoll, mit dessen Hilfe Daten zwischen Systemen ausgetauscht werden) nutzen und somit die Stornierungsquoten drastisch reduziert werden konnten. Mit der SOAP-Schnittstelle für die Lieferanten werden die Bestands- und Auftragsaktualisierungen in Echtzeit aktualisiert und erreicht, dass jede kritische Warenbewegung ad hoc mitgeteilt wird. Lieferanten, die mehrere Absatzkanäle nutzen, können so selbst Einzelbestände problemlos und ohne Qualitätsverlust einstellen. Bisher 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 Tyre24-Lieferant mit SOAP-Schnittstelle einen Reifen über einen anderen Vertriebsweg als Tyre24, wird parallel der Bestand auf der Plattform www.tyre24.de 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. Storni 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 fünf 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. "Für die angeschlossenen Großhändler, Hersteller und Kunden birgt die Tyre24 SOAP-Schnittstelle zahlreiche Vorteile, wodurch wir auf unserer Plattform www.tyre24.de eine einmalige Servicequalität anbieten können, die über eine Reduktion der Uploadzeiten weit hinaus reicht", so Rolf Beißel.

Um ihren Erfolgskurs künftig fortsetzen zu können, wird die Tyre24 GmbH weiter in den Aus- und Aufbau ihrer Plattform investieren. In diesem Jahr wird die Plattform ihrem Ziel, flächendeckend Marktplätze in ganz Europa anzubieten, durch den Markteintritt in Italien und Spanien wieder ein großes Stück näher kommen. Des Weiteren werden bis Ende des Jahres noch zahlreiche Neuerungen, wie beispielsweise die Einführung des 3D-Konfigurators und eine Erweiterung des Produktportfolios um Verschleißteile folgen.

Unternehmensprofil Tyre24Group

Die Tyre24Group aus Kaiserslautern besteht aus neun selbstständigen, jedoch stark vernetzten Geschäftsbereichen rund um das Thema Reifen und Räder.

Alles begann 2002 mit der Gründung der Tyre24 GmbH durch Michael Saitow. Das Unternehmen betreibt mit der Online-Handelsplattform www.tyre24.de die Schnittstelle zwischen Reifengroß- und Reifeneinzelhandel. Das Portal ist inzwischen zu einem Zusammenschluss von ca. 400 Lieferanten aus Deutschland, Holland, Belgien, Frankreich, Luxemburg, Österreich, Spanien und Polen angewachsen. In Europa nutzen mehr als 30.000 Reifenhändler, Autohäuser und Werkstätten die Onlineplattform zur Beschaffung von Reifen, Felgen, Tuningteilen, sportlichem Zubehör und Verschleißteilen.

Die Tyre24 GmbH bietet obendrein individuelle Shoplösungen inkl. eines neuartigen, revolutionären 3D-Felgenkonfigurator an. Nach der Expansion 2005 nach Polen (www.tyre24.pl), 2010 nach Österreich (www.tyre24.at) und Frankreich (www.tyre24.fr), folgen 2013 die Länder Spanien, Italien sowie die USA. Des Weiteren konnte, im Rahmen der Internationalisierung, 2012 der Zugang zu weiteren europäischen Märkten, darunter Norwegen, Dänemark, Schweden, Belgien, Luxemburg sowie den Niederlanden gesichert werden. Hierfür wurden zahlreiche europäische Tyre24-Franchisepartnerschaften abgeschlossen.

Im März 2007 startete die Tyre24 GmbH das Endkundenportal www.reifen-vor-ort.de, welches einen Preisvergleich von mehr als 8.000 Reifenhändlern aus ganz Deutschland bietet. Auf diesem Portal kann der Kunde die Reifenhändler in seiner Region hinsichtlich des Angebotes in Preis und Leistung, sowie der Entfernung zum Wohnort vergleichen. 2007 wurde zusätzlich die Werbeagentur mnDESIGN übernommen, die seither für die Gestaltung und Umsetzung der Werbemaßnahmen der einzelnen Geschäftsbereiche und externer Kunden zuständig ist.

Mit dem Kauf des Felgenherstellers AZEV kam am 01. Juli 2009 ein weiteres automotives Geschäftsfeld hinzu.

Die AZEV Alurad GmbH fertigt Felgen „on demand“ erst nach Eingang der Bestellung. So sind sämtliche Alufelgen aus dem aktuellen Programm für alle gängigen sowie exotischen Fahrzeuge erhältlich.

Weiterhin wurde 2009 die reifenwelt Medien- und Verlagsgesellschaft mbH aufgebaut, die mit 18.500 Exemplaren die auflagenstärkste Zeitung der Branche herausgibt. Ende 2010 wurde die Tyre24 Automotive GmbH & Co. KG, die Immobilienbesitzgesellschaft der Tyre24Group, gegründet. Sie kümmert sich um die Verwaltung der einzelnen Immobilien sowie die Vermietung der Büroflächen an externe Unternehmen. Das IT-Unternehmen Mondo Media Business-Systems GmbH wurde 2012 im Rahmen einer Nachfolgeregelung gekauft. Mit dem Erwerb wurde die eigene Kompetenz im Bereich Shopsysteme weiter gestärkt.

Die Tyre24Group besteht aus einem Team von 150 Mitarbeitern mit komplexem Expertenwissen, langjähriger Erfahrung, vielen Ideen und Leidenschaft an deren Realisation. Der Hauptsitz der Unternehmensgruppe ist Kaiserslautern.

Pressekontakt Tyre24 Group

Torsten Kühne
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tyre24 Group
Gewerbegebiet Sauerwiesen
Technologie-Park I & II
67661 Kaiserslautern, Germany
Mail: torsten.kuehne@tyre24.de
Telefon: +49 6301-600 1005
www.tyre24group.com