

September 2010

Einzelverkaufspreis: € 8,- • GZ 032035333 M
P.b.b. Verlagspostamt: 3400 Klosterneuburg

AUTO

Das Fachmagazin für die österreichische Automobilbranche

&Wirtschaft.

Kfz-Pfusch:

ROTE ZAHLEN – SCHWARZER MARKT

- **Streitfall**
Heimspiel für die Bayern in Steyr
- **Gebrauchtwagen**
Suche und Finanzen als Erfolgsfaktoren
- **Automechanika**
Aufschwungimpulse aus Frankfurt erwartet
- **Havarien**
„Salzburger Formel“ für Wertminderung

Zum
Heraus-
nehmen



Zwei Specials in
einem: Leichte
Nutzfahrzeuge und
alternative Antriebe

www.autoundwirtschaft.at

MOTOR | FAHRWERK | SERVICE

IN FRANKFURT PACKEN WIR AUS.



Auf der Leitmesse für den automobilen Aftermarket präsentiert Ihnen RUVILLE intelligente Reparaturlösungen und Innovationen. Lassen Sie sich von unserem Messestand unter dem Motto „Infinity of the New“ begeistern. Wir freuen uns auf Sie in Frankfurt: 14.-19.09.2010, Halle 5.1, Stand B20. Mehr Infos unter www.ruville.de/automechanika

 **RUVILLE**
YOUR PARTNER

Am Puls des Markts

Professionalität, Transparenz und große Auswahl: Damit hat sich Tyre24 zur beliebtesten europäischen Reifenhandelsplattform entwickelt. Jetzt greift das Unternehmen auch in Österreich an.

Von Philipp Hayder



Michael Saitow hat seine „Garagenfirma“ zum Marktführer gemacht

Vor zehn Jahren war die Reifenszene noch überschaubar: Vor den Sommer- und Wintersaisons bevorrateten sich die Händler mit einem eingeschränkten Sortiment, konnten über ihre Empfehlungen das Kaufverhalten der Kunden steuern und etwaige Überbestände an Branchenkollegen veräußern. Doch die Gummiwelt hat sich geändert: Der Preiskampf ist intensiver geworden, der Konsument weitaus besser informiert. Immer mehr Händler überdenken daher ihre Einkaufsstrategien.

Ehrgeiziges Ziel

„Die klassischen Vertriebswege werden in den Hintergrund rücken“, ist Michael Saitow überzeugt. Der Deutsche begann Ende der Neunzigerjahre, sich mit dem Ein- und Verkauf von Pneus im Internet zu beschäftigen. 2002 wurde in Kaiserslautern die Tyre24 GmbH gegründet, mittlerweile zählt die ehemalige „Garagenfirma“ 100 Mitarbeiter. Die Plattform gilt als europäischer Marktführer im virtuellen Reifenhandel.

Seit einigen Monaten ist Tyre24 auch in Österreich aktiv. „Mit einem jährlichen Bedarf von ca. neun Millionen Sommer- und Winterreifen bietet dieser Markt eine optimale Erweiterung unserer Geschäftstätigkeit“, sagt Saitow. Für ihn ist die Alpenrepublik nach den Beneluxstaaten, Polen und Frankreich der jüngste Auslandsmarkt. Das Ziel: Binnen vier Jahren sollen 80 Prozent des heimischen Online-Reifengeschäfts über tyre24.at abgewickelt werden.

In den ersten Monaten verzeichnete die Platt-

form Neuzugänge im mittleren dreistelligen Bereich. „Das Ergebnis hat unsere Erwartungen übertroffen“, sagt Saitow, der gleichzeitig knapp ein Dutzend österreichischer Lieferanten gewinnen konnte. Darunter sind prominente Namen wie das steirische Reifenhandelshaus Ruhdorfer. Außerdem liefern viele der gut 220 ausländischen Großhändler nach Österreich.

„Qualität und Service“

Heimische Lieferanten schicken ihre Ware binnen 24 Stunden in die Betriebe, Bestellungen im Ausland nehmen maximal zwei bis drei Tage in Anspruch. Dass die meisten Anbieter ihr Angebot mehrmals stündlich aktualisieren, ist beim Einkauf ebenfalls ein handfester Vorteil. Was unterscheidet die Plattform noch von den immer zahlreicheren Konkurrenzangeboten?

„Es reicht nicht aus, einfach eine B2B-Plattform zu gründen“, verweist Saitow auf den Erfahrungsvorsprung seines Unternehmens. „Man muss seinen Kunden viel Qualität und Service bieten.“ Bei Tyre24 zeige sich diese Philosophie an der besonders schnellen Serverstruktur, an den technischen Hilfestellungen, einem außerordentlich vielseitigen Sortiment sowie – wichtig für Großhändler – einem Frühwarnsystem gegen Zahlungsausfälle: Allein dadurch sei in einem Fall schon ein Schaden von über 130.000 Euro verhindert worden, verlautet aus der Zentrale.

Betreuung vor Ort

Darüber hinaus betont Saitow die lokale Betreuung: Den heimischen Nutzern stehen ein achtköpfiges Innendienstteam sowie der Außendienstmitarbeiter Franz Schleining zur Verfügung.

Wer dennoch nicht mit der Plattform zufrieden ist, kann sich ohne rechtliche Haken und Ösen verabschieden: Anstelle unübersichtlicher Vertragsklauseln gilt ein transparentes monatliches Kündigungsrecht. Die innovativen Onlineprofis sind aber guter Dinge, dass davon nicht allzu viele Händler Gebrauch machen werden. ●