

**AUTO  
RÄDER  
REIFEN**

**GUMMI  
BEREIFUNG**

ISSN 0017-5609

www.gummibereifung.de

83. Jahrgang




**Cooper Discoverer ATR**  
Der Draufgänger!  
Für den Allroundeinsatz



**Cooper Discoverer M+S**  
Der Winter-Profi!  
Der SUV Winterreifen für Kenner




**Cooper Weathermaster S/T 2**  
Der Winterkletterer! 4x4  
Winterreifen ohne Kompromisse



**COOPERTIRES**  
DON'T GIVE UP A THING.

Wenn bei einem Fahrzeug eine Neubereifung notwendig wird, dann vertraut der Besitzer auf Ihre Fachkompetenz. Vertrauen Sie auf unsere Erfahrung und Know-How...  
...und empfehlen Sie Ihren Kunden Reifen von Cooper.



www.cooper-avon.de

## Reifen- und Händlersuche im Internet:

# Kunden zum Händler bringen

Von Karlheinz Mutz

**WIE ELTERN IHRE KINDER** behütete das Ehepaar Julia und Cengizhan Sandor die Entwicklungsphasen der »Reifensuchmaschine«, die bei ihm längst nicht nur Geschäftsmodell, sondern vielmehr Lebensinhalt geworden ist. Die Unternehmer aus dem Odenwald haben mittlerweile gerade durch Kooperationen wohlverdiente Anerkennung gefunden.



Die leidige Diskussion über »Für und Wider Internet« ist trotz hoher Akzeptanz noch längst nicht abgeschlossen. Skeptiker suchen einseitig die Nachteile, verschließen vor den Vorzügen des Systems bewusst die Augen. Die Branche verteufelt allemal die Portale, die absolute Preistransparenz verschaffen, aber nicht die Portalbetreiber »beerdigen« die Preise, das schafft der Reifenhandel und hier vorwiegend der Großhandel ganz alleine. Das nur am Rande.

»Wer sich heute gegen das Internet als Vertriebsweg verschließt, kann abends genauso gut das Licht auslassen und im Dunkeln leben«, klären die Sandors auf. »Die Erfindung der Glühbirne war auch revolutionär und sicher hatten sich damals manche dagegen gewehrt, aber heute kann niemand mehr behaupten, dass er ohne elektrisches Licht leben möchte. Vielmehr geht es heute darum, wie die Menschheit es schaffen soll, den nötigen Energiebedarf zu decken.«

Die beiden Online-Experten aus dem Odenwald zeigen den richtigen Weg zum Online-Vertrieb auf. »Es ist gleichermaßen wichtig, im Web ‚richtig‘ vertreten und gefunden zu werden. Eine Website zu erstellen oder erstellen zu lassen und darauf zu warten, dass ein potenzieller Kunde sie findet, das reicht nicht aus«, betont Cengizhan Sandor.

Seine Frau Julia ergänzt: »Um im Web gefunden zu werden und erfolgreich neue Kunden zu gewinnen, bedarf es konsequenter Arbeit, wiederkehrender Erfolgskontrolle der realisierten Aktionen und umfassender Beobachtung des Marktes. Nur dann kann zeitnah auf neue Trends reagiert werden.«

### Online-Potenzial

Wie intensiv online-Portal zur Preisrecherche und zur Information für die Kaufentscheidung herangezogen werden, zeigt die Praxis. Die Kunden betreten bestens informiert den Reifenhandel und fordern beim Kauf am POS Internetpreise, will heißen, sie haben sich im Internet schlau gemacht. Julia Sandor beschreibt das aktuelle Szenario: »Das Online-Kundenpotenzial wuchs in den letzten Jahren enorm. Beinahe jeder Internetbenutzer bezieht vor einer Kaufentscheidung nicht nur Informationen aus dem Web, sondern stellt Online-Preisvergleiche an.« Die Expertin verweist darauf: »Nicht immer ist der geringste Preis das ausschlaggebende Kriterium. Ebenso wie bei den Kunden, die zur Werkstatt fahren, sind die Ansprüche der Online-Kunden hoch. Auch sie erwarten qualitativ hochwertige Ware und perfekten Service, dafür sind sie in den meisten Fällen auch bereit, einen angemessenen höheren Preis zu zahlen.«

Online-Handel entwickelt sich nicht zum Selbstläufer. Wer erfolgreich sein will, muss Verantwortung übernehmen und Weitsicht an den Tag legen. Gerade drei Faktoren rücken die Sandors ins Licht:

1. Warenbestände und Preise müssen jederzeit aktuell sein.
2. Anfragen müssen zeitnah beantwortet werden.
3. Preiskalkulationen erfordern Marktforschung, um in einer akzeptablen Preisspanne zu bleiben. Bei zu niedrigen Preisen wird Marge verschenkt, bei zu hohen Preisen bleiben die Kunden aus.

### Umsetzung im Reifenhandel

Um Online-Handel zu implementieren, muss eine geeignete Infrastruktur geschaffen werden. Das ist gerade für kleine Unternehmen schwierig. Sie haben keine zusätzlichen Kapazitäten frei, um die mit den Webseiten verbundenen Aufgaben zu übernehmen. Neues Personal kostet auf der einen Seite Geld, auf der andere Seite sind noch keine Erlöse geflossen. Große Betriebe können oft nicht flexibel auf die individuellen Kunden-

wünsche eingehen wenn von vornherein für eine ganze Produktpalette und für mehrere Filialen Preise festgelegt werden.

Natürlich gibt es für die Sandors nur eine Lösung: die »Reifensuchmaschine.de«, die Plattform befreit die Unternehmen von dem Dilemma bei der Umsetzung. Die Reifenhändler besitzen die Möglichkeit, sich auf der »Reifensuchmaschine.de« ein Account zu eröffnen und ihre Produkte (Reifen) zu vermarkten.

Die Endverbraucher finden den Reifenhändler im Umkreis von 20 Kilometern. Bei der geringen Entfernung sind die Kunden bereit, zur Werkstatt des Händlers zu fahren, um die Reifen vor Ort zu kaufen und montieren zu lassen.

### Alleinstellungsmerkmale

»Das Besondere«, erläutert Julia Sandor, »an der Reifensuchmaschine.de ist, dass Händler Reifen ohne Preise anbieten können. Interessenten werden gebeten, die Tagespreise abzufragen. Per E-Mail oder telefonisch gehen die Anfragen direkt beim Händler ein. Dieser kann den potenziellen Kunden für sich gewinnen. Beim Endverbraucher kommt diese Methode gut an, die Webseite wird rege besucht. Immer mehr Verkäufe werden über die Reifensuchmaschine generiert.«

Die Datenpflege mit dem Händlertool hält das Unternehmen aus dem Odenwald so einfach, dass Händler damit schnell zurecht kommen. Die Möglichkeit, Reifen mit Preisen einzustellen, ist ebenfalls gegeben. Sie wird aber nur etwa von drei Prozent der teilnehmenden Händler genutzt. Wenn das Preisfeature nicht eingepflegt wird, kann der Account in weniger als dreißig Minuten eingerichtet werden – eine dauerhafte Pflege entfällt. Reifendimensionen und Profile werden zentral von der Reifensuchmaschine.de gepflegt und die Händleraccounts somit aktualisiert.

Die Gespräche mit dem Händler stimmen die Sandors für die Zukunft mehr als optimistisch. Die Reifenverkäufer sind über ihren Erfolg bei der Reifensuchmaschine.de begeistert. »Es ist schön zu sehen, wie aus anfänglichen Skeptikern begeisterte Kunden werden«,

erklärt das Management. »Dies bedeutet für uns, dass wir unsere Sache bisher gut gemacht haben und uns auf dem richtigen Weg befinden«, resümiert das Ehepaar.

#### [ Für wen ist die

#### Reifensuchmaschine geeignet? ]

1. Die Reifensuchmaschine.de ist für jeden Reifenhändler geeignet, ob er eine eigene Webseite betreibt oder nicht.
2. Im Internet ist die oberste Priorität, gefunden zu werden, dies wird mit der Reifensuchmaschine.de erreicht.
3. Das Team der Reifensuchmaschine arbeitet jeden Tag daran, die Webseiten der Händler bekannter zu machen und darüber hinaus die teilnehmenden Händler vom Endverbraucher im Internet finden zu lassen.
4. In den vergangenen neun Monaten – seit dem Start der Reifensuchmaschine.de – hat sie es mittlerweile auf Pagerank 4 geschafft und ist mit vielen Suchbegriffen – unter anderem mit »Reifenfachhandel«, »Reifenhändler« auf den ersten Ergebnisseiten bei Google, MSN und Yahoo zu finden. Sogar mit den Suchbegriffen wie »Pirellis Reifen« oder »Michelin Reifen« sind die Händler ganz vorn mit dabei.

Die Initiatoren schildern den Entstehungsweg der Reifensuchmaschine.de: »Im Jahr 2004 entstand die Idee, eine Plattform im Internet zu schaffen, die

1. nicht nur als Branchenbuch für den Reifenhandel fungiert, sondern Endverbrauchern die Möglichkeit bietet, nach Produkten des Händlers zu suchen,
2. die dazu beiträgt, Reifen ohne Preiskämpfe anzubieten und
3. jedem Reifenhandel, ob er eine Webseite betreibt oder nicht, die Chance bietet, im Internet präsent zu sein.«

#### Kunden sensibilisieren

Die Reifensuchmaschine.de arbeitet einfach und informativ. Cengizhan Sandor wirbt wie folgt im Internet um den Kunden: »Mit der Reifensuchmaschine.de hat die Suche nach Autoreifen ein Ende! Sie erhalten bei uns Angebote von Sommer-, Winter- oder der immer beliebteren Ganzjahresreifen. Sie können auch nach einem Reifenservice vor Ort suchen, indem Sie Ihre 5-stellige Postleitzahl eingeben und ohne Reifendimension auf Suche klicken, anschließend den nächstgelegenen Reifenfachhandel auswählen.

**REIFENSUCHMASCHINE.DE**

**Händler Adresse**

**Auto-Reifen-Leidig**

Anschrift: Kömerstr. 48b  
12157 - Berlin

Tel: 030-7928088  
Fax: 030-7913196  
Mail: Kontakt

Bargeldlos bezahlen mit:

**Montagepreise pro Stück**

Demontage und Montage der Reifen inkl. neuem Ventil, Auswuchten und Radwechsel bei PKW-Reifen ab: 13,00 €

Aufpreis für Alu-Felge: - €

Altreifenentsorgung: - €

Reifenwechsel bei Motorradreifen ab: 12,00 €

Reifenwechsel bei Offroadreifen ab: 14,00 €

Reifenwechsel bei Leicht-LKW-Reifen ab: 13,00 €

Maximaler montierbarer Felgendurchmesser: 24 Zoll

**Dienstleistungen**

Achsvermessung

**Öffnungszeiten**

	Morgens	Mittags
Montag	08:00 - 18:00	-
Dienstag	08:00 - 18:00	-
Mittwoch	08:00 - 18:00	-
Donnerstag	08:00 - 18:00	-
Freitag	08:00 - 18:00	-
Samstag	09:00 - 13:00	-

**Bilder**

Leidig - der Service bringt's

Sie erhalten dann eine Übersicht über Sommer und Winterreifenangebot des Reifenhändlers.«

Der Online-Spezialist weiter: »Unsere Datenbank beinhaltet 67.000 Reifenangebote von verschiedenen Reifenhändlern in Ihrer Nähe. Diese bieten Ihnen vom Roller-, High-Performance-Breit- bis zum Runflat-Reifen eine breites Sortiment und erstklassige Service- und Dienstleistungen an.

Geschultes Personal kümmert sich um Ihr Auto und vor allem um Ihre Sicherheit. Günstige Reifen führen nicht nur Online-Shops. Bei Ihrem Reifenhändler erhalten Sie alles aus einer Hand, sogar Hilfe bei Reklamationen oder bei Reifenpannen und vieles mehr. Reifenspezialisten beraten Sie optimal zu Breitreifen, Felgen oder Tieferlegung zu fairen Preisen und individuell auf Ihr Fahrzeug zugeschnitten.«

Auf der Internetseite informiert der Händler die Kunden über die Anschrift, Kommunikationsdaten, Öffnungszeiten und die Dienstleistungspreise zum Beispiel für die Montage. Dabei sind alle einzelnen Positionen gespeichert – wie Aufpreis für Alufelgen, Altreifenentsorgung. Der Infolink in der Reifenseite charakterisiert das Reifenangebot. So wird bei der Suche Hankook-Reifen das Unternehmen kurz dargestellt, bevor sich der Kunde über den speziellen Reifen schlau machen kann.

#### Service ist Trumpf

Für die Sandors ist »Service Trumpf«. Das beweist die Reifensuchmaschine mehr als einmal:

- Sie stellt die Reifenfachhändler mit ihren Kompetenzen in den Vordergrund.
- Alle Aktivitäten stützen sich darauf, den

Kontakt zwischen Verbraucher und Händler herzustellen.

- Es finden keine direkten Preisvergleiche statt. Die Preise sind hier zweitrangig, wenn Service und Dienstleistungen stimmen.
- Die Reifensuchmaschine ist die Anlaufstelle für viele Reifensuchende im Internet.
- Sie sensibilisiert die Endverbraucher, ihren Bedarf beim örtlichen Reifenfachhändler zu decken und leitet diese dorthin.
- Interessenten finden nützliche Informationen, die Beratungszeit vor Ort wird dadurch verkürzt.
- Die Reifensuchmaschine ist eine zusätzliche Absatzalternative für den Reifenhandel geworden, teilnehmende Händler verdienen wieder am Reifen.

#### [ Die Stärken auf einen Blick ]

Für die Reifensuchmaschine.de sprechen folgende Fakten:

1. Die Webseite wird laufend aktualisiert, optimiert und erweitert, um bessere Positionierungen in den Suchmaschinen zu erreichen und den Endverbraucher zum Wiederkehren bewegen.
2. Verschiedene Werbemaßnahmen bei Google, Yahoo, MSN, Alta Vista, Allthe Web, Live, Meine Stadt und vielen weiteren Suchmaschinen und Webkatalogen haben zur Erhöhung der Besucherzahlen geführt.
3. Die durchschnittliche Zahl von anfangs täglich 400 Besuchern konnte auf über 20.000 Besucher täglich erhöht werden.

# Hier ist nicht genug Platz...

... um die vielen attraktiven Leistungsbausteine der Einkaufsgesellschaft Freier Reifenfachhändler vorzustellen. Sind Sie unabhängiger, hoforientierter Reifenfachhändler und legen Wert auf Ihre unternehmerische Freiheit? Dann lassen Sie uns z.B. über rohertragsstarke Kompletttrad-Angebote, attraktive Werbemaßnahmen, den Zugang zum PKW-Leasingmarkt und vieles mehr sprechen.



Druselstrasse 15  
34131 Kassel  
Tel.: 0049-(0)561-58 59 8-0  
Fax: 0049-(0)561-58 59 8-20  
email: info@efr-online.de

Einkaufsgesellschaft  
Freier Reifenfachhändler

[www.efr-online.de](http://www.efr-online.de)

*...hier bin  
ich richtig!* 

**OXIGIN**  
[www.oxigin.de](http://www.oxigin.de)



Oxigin 6 **Lexor** 18" - 20"

Alu Wheels Marketing GmbH  
D-72669 Unterensingen  
Telefon: +49 - 70 22 - 97 96 22  
Mail: info@oxigin.de