

REIFENSYSTEM

Bestellplattform will Europa erobern

Swen Gerber (Vertriebsleiter) und David Detjen (Marketingleiter) haben sich vorgenommen, „ReifenSystem.at“ als erste Plattform zu positionieren. Ihr Ansatz: Reifen sollen im B2B-Bereich schnell, jederzeit und preislich attraktiv geliefert werden. Deshalb bauten die beiden Freunde zusammen mit Alexander Beyer und Claudius Debold, beide stehen für die Entwicklung der Programme, und Helmut Haak (Vertriebsleiter Großhandel Europa), „ReifenSystem.at“ auf.

Vereinfachte Prozesse

Der Fachhändler erhält generell die aktuellen Angebote und die Bestände des Großhandels, die in dem neuen Portal vereint sind. Er sichert sich dadurch die besten Verkaufschancen in seinem Gebiet. „Die Bestellplattform für die Fachhändler ist klar strukturiert, sie erfordert keinen komplizierten Bestellprozess“, erklärt Swen Gerber. Er fährt fort: „So wird auch dem technisch weniger versierten Fachhändler die Möglichkeit gegeben, modernste Techniken zu nutzen, um auf die aktuellen am Markt verfügbaren Reifen und Felgen zurückzugreifen.“

Das Auffinden der Reifen und Felgen geht einfach, intuitiv und schnell per Standard- (Auswahlmenü) oder Profisuche (Matchcode-Suche). Gesucht wird mit wenigen Klicks. Schon erscheint daraufhin eine Auswahl der günstigsten Händler. „Nur so ist garantiert, dass eine rasche Lieferung der Artikel erfolgt“, betont Marketingleiter David Detjen. „ReifenSystem“ bietet mehr als nur Bestand, Preis und Verfügbarkeit. Profilbilder und Testberichte gehören zum Standardangebot des Systems. „Der Händler verbringt keine Zeit mehr mit der zeitraubenden Suche von Zusatzdaten für das Verkaufsgespräch mit dem Kunden“, erklärt Detjen den Mehrwert des Systems. Beide, Gerber und Detjen, betonen



Swen Gerber (l.) und David Detjen setzten ihre IT- und kaufmännische Fähigkeiten zum Aufbau eines erfolgreichen Portals ein.

Zwei deutsche Jungunternehmer wollen den Reifenmarkt in Österreich und auch in Deutschland mit ihrem Portal „ReifenSystem“, so heißt ihr Unternehmen mit Firmensitz in Kaiserslautern, verbessern. Die räumliche Nähe bedeutet keine Beziehungen zu Tyre.24, die ebenfalls ihr Domizil in dieser Stadt hat. Vielmehr will sich „ReifenSystem“ als Wettbewerb aufstellen.



unisono: „Unser Ziel ist es, den Reifenfachhandel effizient und lukrativ zu gestalten!“

Auch das Angebot ist lukrativ: ReifenSystem.at steht dem Fachhandel gegen eine Gebühr von nur einem Euro monatlich (Angebot gilt bis 15. 01. 2010) zur Verfügung. Diese zwölf Euro Jahresgebühr verwendet das Systemunternehmen, um die Teilnehmer der Plattform bei der Creditreform zu prüfen. Damit soll ein Schutz gegen Zahlungsausfälle aufgebaut werden. Händler mit einem schlechten Index können über die Plattform bestellen, die Waren werden vom Großhandel nur gegen Vorkasse verschickt.

Fair Trade im Reifenhandel

Die Initiatoren haben sich dem „Fair Tyre Trade“ verschrieben. Bei einem Redaktionsgespräch in Kaiserslautern erläuterten Gerber und Detjen ihre Philosophie: „Ein preislich fairer Onlinehandel – zwischen Groß- und Einzelhändlern – das ist unser vorgegebenes Ziel. Der Handel im Internet soll Zeit und Mühen sparen. Er soll nicht durch Dumping die Qualitätsvermarktung ablösen. Das Internet soll als schnelles Bezugsmedium dienen. Langfristige E-Commerce-Kämpfe gehören nicht zu unseren Vorstellungen. Wir sprechen den Großhandel auf eine klare Kalkulation an. Wir möchten eine langfristige und gesunde Geschäftsbeziehung zwischen Groß- und Einzelhandel schaffen.“ „ReifenSystem.at“ wird von Wien aus geleitet. „Wir sind auch vor Ort oder telefonisch für Sie da“, verspricht der Bestellplattform-Anbieter. Einfach erfolgt auch die Anmeldung, die

online vorgenommen werden kann. Nach der Überprüfung bekommen die Partner die Zugangsdaten geliefert. Die Firmengründer arbeiten schon seit Jahren in der Reifenbranche. Sie kennen die Ansprüche des Marktes sehr genau. Als ein wesentliches Plus betrachtet „ReifenSystem.at“ den Einsatz der Mitarbeiter im Raum Wien, Salzburg, Graz und Klagenfurt vor Ort.

Zwei professionelle Jungunternehmer

Die beiden Macher Swen Gerber und David Detjen bringen verwandte Ausbildungen mit. Während Detjen das Wirtschaftsgymnasium in Kaiserslautern besuchte, danach eine Ausbildung im IT-Bereich bei der Firma FullSystem (www.fullsystem-reifen.de) beendete und anschließend im Bereich mobile Warenwirtschaft und Content Management arbeitete, traf Swen Gerber bei FullSystem (Warenwirtschaftssysteme für die Reifenbranche) während seiner Ausbildung zum Fachinformatiker in der Systemintegration (IHK) David Detjen wieder.

Dass beide System-Manager frühzeitig selbstständig sein wollten, stand für sie schon vor der Ausbildung fest. Bei Swen Gerber legten schon die Eltern den Unternehmerstab in die Wiege. „Für mich war es immer klar, Verantwortung zu übernehmen und auch wichtig, selbst erfolgreich zu werden. Da David Detjen und ich seit der Schulzeit eine lange Freundschaft pflegen, entschieden wir uns nach der Ausbildung, direkt eine Internet-Firma zu gründen. Sie hieß Planet Systems Germany (Ltd.). Kurze Zeit

später kam meine eigene Firma Gerber EDV Handel (Großhandel IT) dazu. ReifenSystem GbR gründeten David Detjen und ich wieder gemeinsam im Juli 2009.“

Zum Schmunzeln bringen

David Detjen sieht seinen Schwerpunkt im Marketingsektor. Die Kommunikation mit den Kunden und die aktive Darstellung der entwickelten Produkte in der Außenwelt bewunderte er bei Apple und IBM. Der marketingengagierte Jungunternehmer ist suggestiver Werbung sehr abgeneigt. Da ihn die Penetranz des Fernsehens in dieser Hinsicht geärgert hat, schaffte er das TV-Gerät ab. Für ihn bedeutet Marketing, einen echten Produktvorteil interessant und mit einem positiven Aha-Effekt weiterzugeben. „Unsere Kunden sollen die Werbung als realen Dialog erleben können. Wir wollen Neukunden zum Schmunzeln bringen.“

Swen Gerber differenziert zwischen seiner IT-Ausbildung und seinen kaufmännischen Fähigkeiten. „Durch meine beiden selbstständigen Elternteile hatte ich von klein auf einen Einblick in die Unternehmerswelt. Meine Eltern waren für mich die besten Lehrer. All das, was sie mir beigebracht haben, konnte ich mit Erfolg einsetzen.“

Ein hohes Lob spenden Gerber und Detjen ihrem Partner und Entwickler TEC SYSTEMS GbR, der den Kunden eine schnelle und benutzerfreundliche Bedienung garantiert. Programmierung und Datenbank wurden auf dem neuesten Stand der Technik erstellt. Das System ist auf hohe Last ausgelegt. Eines der Hauptziele des Systems: „Der Dialog mit den Kunden fördert arbeitserleichternde Funktionen, der Vorteil liegt in der Stressminderung, der Verminderung von Kosten, Telefonaten und eigentlich unnötigen Tätigkeiten.“

Kein Schnickschnack im Programm

„ReifenSystem“ will, so Detjen, keinen Schnickschnack. „Ein System wird nicht besser, wenn man es rosa schalten kann. Rational denkt auch Gerber, wenn es um den Wettbewerb geht: „Wir glauben, dass die Konkurrenz nicht schlechter oder besser ist. Wir haben jedoch beide Seiten (Kunden/Lieferanten) noch einmal genau betrachtet und manche Dinge zugunsten aller Beteiligten überarbeitet.“ Beide Jungunternehmer sind sicher, dass „ReifenSystem“ demnächst in der deutschsprachigen Schweiz und in Deutschland seine Arbeit aufnehmen wird.

Die Vorbereitungen sind von allen Beteiligten mittlerweile abgeschlossen. Das Team steht. Jetzt geht es darum, Ideen und Planungen letztlich bis in Detail – auch in den letzten Einzelheiten auf die einzelnen Mitarbeiter



Hier kann sich der Fachhändler zum fairen Reifenhandel auf der Plattform reifensystem.at anmelden.

festzulegen und umzusetzen. „Wir sind alle sehr teamfähig“, erklärt Gerber. „Mit unserem Vertriebsleiter im Bereich Großhandel, Helmut Haak, haben wir schon viele Akquirierungsgespräche mit dem Großhandel geführt.“



Zu den Personen stehen neben den beiden Gründern noch Helmut Haak, Claudius Debold und Alexander Beyer (beide IT-Entwicklung) und acht für den aktiven Vertrieb

in Österreich zuständige Mitarbeiter zur Verfügung. Dabei ist für die Gründer Gerber und Detjen der finanzielle Gewinn nicht der einzig treibende Faktor. Beide sehen die Realisierung eines Projekts oder Unternehmens als Herausforderung an. „Wir haben mit unserem anderen Unternehmen Planet Systems Germany Ltd. Produktlinien für BMW entwickelt. Jetzt sind wir dabei, ein neues Unternehmen erfolgreich in Europa zu platzieren“. (mu)

WWW.IDS-EDV.DE

PROFIT MIT PROFIL

DIE EDV LÖSUNG
FÜR DEN REIFENGROSS- UND EINZELHANDEL

FEDERHECKSTRASSE 1 | 69517 GORXHEIMERTAL
 TEL.: 0 62 01 - 39 29 4 -0 | FAX: 39 29 4 -29
 E-MAIL: INFO@IDS-EDV.DE | WWW.IDS-EDV.DE