



## *Das Reifenmärchen über den wundersamen Wandel des Onlinegeschäftes in der Schweiz mit pneulink24 und einem Happy End*

Es waren einmal vor langer Zeit Fabriken, die Autoreifen herstellten. Die Fabriken suchten in Ländern der ganzen Welt nach Reifenhändlern, die eine Werkstatt betrieben, die Reifen beratend an die Autofahrer verkauften und mit modernen Maschinen sowie geschulten Reifenmonteuren fachmännisch montierten. Eines dieser Länder war das Traumland Helvetien mit hohen Bergen, grünen Wiesen, schönen Seen und alles war sehr sauber und geordnet und die Reifenmonteure arbeiteten zuverlässig. Alle waren zufrieden und es hätte für immer so weitergehen können.

Über die Jahre wurden die Reifen immer grösser und breiter und die Reifenhersteller bauten Maschinen, damit sie immer schneller und günstiger mehr Reifen herstellen konnten.

Auch die Reifenmonteure kauften sich die neusten Maschinen, um diese Produkte, die der Sicherheit der Autofahrer dienten, perfekt montieren zu können und waren wie immer zufrieden und begeistert über die tollen Reifen der Fabriken. Sie waren stolz auf ihre teilweise mühsame Arbeit, freuten sich aber, dass die Autofahrer dank ihrer Arbeit bei jedem Wetter sicher unterwegs waren. Besonders stolz waren die Reifenmonteure auf ihre Leistungen im Frühling und im Herbst. In Rekordzeit rüsteten sie die vielen Autos von Winter- auf Sommerreifen und umgekehrt um.

Immer neuere Technologien kamen auf den Markt und besonders das Internet brachte die Reifenhändler dazu, nach immer neuen und effizienteren Formen des Reifenverkaufs zu suchen. Die Fabriken produzierten nämlich in immer grösseren Mengen. Besonders findige Germanen, die vorher bei einem Reifenhersteller arbeiteten, sagten sich:

*«Wir sind doch nicht dumm, sondern sehr schlau!»*

Sie fassten einen Plan:

Sie kauften Reifen auf dem reifenüberschwemmten Markt billig ein und vermittelten sie über eine simple Internetseite ohne grossen Aufwand und zu spottbilligen Preisen direkt an die Autofahrer.

Damit die verkauften günstigen Reifen auch montiert werden konnten, suchten sich die findigen Germanen überall in Europa Monteure, die bereit waren, dies zu montieren. Es meldeten sich jene kleinen helvetischen Reifenmonteure, die ihre vermeintliche Chance witterten.

Ohne gross zu überlegen und auf eigenes Risiko gingen sie diesen Deal mit den Germanen ein. Nun montierten diese Reifenmonteure Reifen, welche die Autofahrer direkt im Internet gekauft hatten. Die intelligenten helvetischen Reifenhändler dagegen konnten die Entscheidung ihrer Kollegen nicht verstehen. Sie hätten diese plumpen Machenschaften der Germanen nie unterstützt.

Die schlaunen Germanen, die immer grössere Mengen an Reifen direkt an die Autofahrer verkauften und damit Millionen verdienten, konnten es kaum glauben. Auf Kosten der gutgläubigen Reifenmonteure verdienten sie sich eine goldene Nase. Mit jeder weiteren Million, die sie umsetzten, führten sie einen neuen Freudentanz in ihrem Büro auf und lachten dabei über ihre «Partner», die für sie die Drecksarbeit leisteten und dabei viel Umtrieb hatten, wenig verdienten und sich in ihren Hinterhöfen abmühten.

Eines Tages, als die cleveren Germanen wieder einmal und wie so oft in den letzten Jahren ihren Freudentanz aufführten, weil sie die unglaubliche halbe Milliarde Umsatzgrenze erreicht hatten, feierten sie bei offenem Fenster. Berauscht vom Champagner machten sie sich über die vielen dummen Reifenmonteure lustig, die ihnen dieses tolle Leben ermöglichten. Ihr Lieblingswitz war der von der Montagepartnerschaft, in welcher der Montagepartner scha(f)ft und der Germane scheffelt. Zufälligerweise stand ein Zeitungsschreiber aus dem helvetischen Traumland vor dem Fenster. Er hörte somit das Reifengeheimnis und die verachtenden Aussagen der Germanen und eilte sofort nach Hause, um die Reifenbranche über ihre Dummheit aufzuklären.

Den Reifenmonteuren ging es indes immer schlechter und die Stimmung war mies. Es gab aber immer noch Träumer, die sich an die guten alten Zeiten erinnerten, die nie mehr wiederzukommen schienen.

Unterdessen hatte der heimgekehrte Zeitungsschreiber im helvetischen Traumland die intelligenten Reifenhändler, die nicht für die Germanen die Reifen der Autofahrer montierten, auf einer kleinen Wiese an einem See versammelt. Er erzählte ihnen, wie sich diese schmarotzenden Internet-Reifenhändler in Germanien über ihre Reifenmonteure lustig machten, dabei rauschende Feste feierten und sehr reich wurden. Der Zeitungsschreiber erklärte, dass für diese Reifenmonteure nur Umtriebe, die Schmutzarbeit und das Risiko blieben. Und die intelligenten Reifenhändler - wenn sie ehrlich mit sich wären - dieses Geschäft mit einer gemeinsamen Internet-Plattform selber machen könnten, weil sie gemeinsam viel stärker seien als die Germanen, den Autofahrern alles aus einer Hand anbieten und selber damit Geld verdienen könnten.

Nun fiel es den freien Reifenhändlern wie Schuppen von den Augen, dass sie es gemeinsam besser machen und mit einer Schweizer Internetplattform verlorene Geschäfte zurückerobern könnten. Sie beschlossen in einem gemeinsamen Schwur, als ein einig Bund von freien Reifenfachleuten am wachsenden Internethandel teilzuhaben. Sie beteiligten sich an einer genialen neuen Plattform mit dem Namen «pneulink24». Ein findiger Reifenhändler hatte die geniale Idee, sich mit Spezialisten, die den Internethandel kannten, zusammen zu tun, um die Branche aus der misslichen Lage zu befreien. Das Ziel war, den Germanen die Stirn zu bieten und sie mit ihren eigenen Waffen zu schlagen, wie es die Eidgenossen schon immer gemacht haben. Die Germanen waren geschockt, dass diese wilden und zu allem entschlossenen Eidgenossen sich nicht mehr länger für dumm verkaufen liessen und sich der konkurrenzfähigen Schweizer Plattform pneulink24 anschlossen, die ihre Interessen vertrat.

Und so kam es, dass die Umsätze der Germanen täglich kleiner wurden und die Schweizer Reifenhändler frohlockten, dass sie die unfairen Machenschaften stoppen konnten und sie immer mehr aus dem Markt verdrängten.

Trotz verzweifelten Versuchen der Germanen, die Kunden mit tieferen Preisen zu locken, hielten die Eidgenossen diesem Druck stand und behaupteten sich im Markt. Die Autofahrer merkten rasch, dass sie die Reifen bei pneulink24 zum gleichen Preis und minimal besseren Service einkaufen und ihre Montagetermine

immer bequem online buchen konnten. Und wenn sie gar mehr zu bezahlen bereit waren, auch den viel besseren Service erhielten, und die Reifen sogar fachgerecht einlagern konnten.

So blieb den Germanen nichts Anderes übrig, als ihr Geschäftsmodell zu überdenken und eigene Montagestellen zu eröffnen, was ihre Kosten massiv in die Höhe trieb. Schlussendlich gaben sich die Germanen geschlagen und zogen sich aus der Schweiz zurück, da sie kaum noch Geld verdienten.

Nachdem sie die Germanen aus Helvetien zurückgezogen hatten, kehrte bald wieder der friedliche Alltag ein und dieses Mal feierten, die Schweizer Reifenhändler ihren pneulink24-Sieg. Die Autofahrer bezahlten jetzt zwar wieder ein bisschen mehr, hatten dafür den guten Service zurück, den sie sich von früher gewohnt waren. Mit der Zeit kauften die Autofahrer, die ihre Reifen online im Internet erwerben wollten, nur noch über [www.pneulink24.ch](http://www.pneulink24.ch), die unterdessen die Nummer 1 in der Schweiz war, da diese Plattform das beste PreisLeistungsverhältnis und einen exzellenten lokalen Service bot.

Im Rest der Welt änderte sich nichts und schon bald konnten sich die Germanen eine riesige Yacht in der Karibik kaufen. Auf dieser feierten sie in einem rauschenden Fest ihren ersten Milliardenumsatz. Weil man aus Schaden klug wird, fand das Fest auf dem Meer statt, damit sicher kein Zeitungsschreiber mehr ihr dekadentes Treiben mitverfolgen und die Reifenmonteure in den Albtraumländern warnen konnte.

*Und die Moral der Geschichte'...*

Wenn es ab morgen keine schmarotzenden Internethändler mehr gäbe, die Reifen direkt an die Autofahrer verkauften, würden die Kunden diese nur für kurze Zeit vermissen.

Gäbe es ab morgen hingegen die Schweizer Plattform pneulink24 der freien Schweizer Reifenfachhändler, auf der die Autofahrer ihre gewünschten Preis- und Servicelevel auswählen können, hätten sie die Sicherheit, dass ihre Reifen fachgerecht montiert werden. Auf Wunsch bekäme der Premiumkunde auch noch eine persönliche telefonische Beratung.

Und wenn niemand aktiv geworden ist, dann beklagen die Reifenhändler sich noch heute über die bösen Ausländischen Internethändler und überlassen ihre langjährigen Unternehmen einem Schicksal mit ungewisser Zukunft.

