



Essen Motor Show

Tuning & Emotionen

S. 28



Lkw Reifenschäden

Neue Serie

S. 54



Prognose 2015

BRV nimmt Stellung

S. 68



Fulda Challenge

Eiskalte Händertests

S. 92

**DER TREND 2015:
SCHWARZ-
FAHREN.**

**Auto Bild
VORBILDlich
2014**

**Fulda
SportControl**
Heft 09/2014
Getestete Reifengröße
225/50 R 17 98W
Im Test: 15 Sommerreifen

Rang 4 von 15

**SCHWARZ.
BREIT.
STARK.**

FULDA
GERMAN HIGH TECHNOLOGY
www.fulda.com

AS-Reifen
Effizienzsteigerung

“Des acquisitions sont envisageables”

Dans l'édition de décembre dédié à l'informatique, le chef d'entreprise Michael Saitow nous a partagé sa vision du marché de pneumatique 2.0 et dénonça le manque de volonté d'investissements du secteur. Dans cette deuxième partie, il évoque l'étendue de la variété des fonctions lors du relancement du site.

Quel est l'avancement concernant le Tab1? Veuillez préciser votre vision pour le Tab1.

Les logiciels sont développés pour nos clients et non pour nous. En conséquence, pour avoir directement un retour de nos clients, nous avons profité du salon de pneumatique de cette année pour y présenter le prototype du Tab1, ainsi que le logiciel associé. Nous avons obtenu beaucoup de suggestions et conseils d'améliorations, qui ont été inclus dans la version finale du logiciel. Nos commerciaux s'occupent de la commercialisation du Tab1. La vision pour le Tab1 est de se consacrer au client et d'être directement chez le client. Ceci peut vouloir dire d'accueillir son client sur le parking près de son véhicule.

Le Tab1 permet d'approcher les clients dans les centres commerciaux. Il peut également être utile pour les clients de concessionnaires et garages. Vos stocks ainsi que ceux de Tyre24 peuvent être consulté en temps réel via le Tab1. Le revendeur peut utiliser cette base de donnée pour convenir un rendez-vous de montage avec le client. En résumé, l'idée est d'aller chez le client au lieu d'attendre sa venue. L'aspect principal du Tab1 est de développer une nouvelle façon d'approcher les clients. La recherche de pneumatiques et de jantes sur la plateforme www.tyre24.de a été adapté au conseil de clients sur place. Le conseil pour les jantes fonctionne de la même façon. En tant que revendeur, je peux montrer à mon client à quoi ressemble les différents pneus et roues sur une voiture via le Tab1 et je peux immédiatement lui fournir une calculation de prix.

Les fonctions et la performance ont été développé dans le cadre de la relance du site Tyre24. Concrètement, qu'est-ce qui a changé? Les fonctions et la performance a été développé dans le cadre de la relance du siteTyre24.

Depuis la relance en février 2014 de Tyre24 V4, nous sommes passés à une toute nouvelle technologie de base de données. Cette nouvelle technologie permet des requêtes de recherche plus complexe qu'auparavant. Ceci était nécessaire pour intégrer la fonction "livraison le jour même". Au niveau technologique, c'était un grand pas. Sur cette base, nous pouvons déverouiller des fonctionnalités supplémentaires tout en gardant la performance à un niveau élevé. La plupart des fonctions activées sur le site sont encore relativement cachées.

Dirigez-vous les utilisateurs vers ces fonctions? Ou devons-nous découvrir les nouvelles fonctions de manière intuitive ?

Toutes les innovations ont été placés de sorte à pouvoir faire des méta-analyses du logiciel réel. Si nos clients et nous-même sommes satisfait des nouvelles fonctions, nous les débloquerons complètement. Par exemple, lors de la recherche de jantes, vous êtes immédiatement renvoyé vers notre configurateur 3D. Le nouveau module des pièces détachées était initialement

relativement invisible. Maintenant, il est visible dans le menu.

Parlons de Mondo Media. Quelle est l'importance de Mondo Media au sein de votre groupe d'entreprises?

Nous avons racheté Mondo Media il y a trois ans pour renforcer notre compétence au niveau des systèmes de boutique en ligne. Cet achat nous a permis de développer notre portefeuille de produits en fonction de l'évolution du marché au niveau de la gestion des stocks et de la disponibilité d'interface. Mondo Media compte parmi les principaux fournisseurs de logiciels de commerce en ligne avec un système ERP connecté. Mondo Media permet de reproduire tous les processus en ligne nécessaires. D'ailleurs, je peux vous donner un exemple de la profondeur du commerce en ligne : Initialement, près de 70 développeurs de Tyre24 n'étaient pas en mesure de développer un système de telle qualité à court terme. Grâce à l'achat de Mondo Media nous avons pu acquérir leur expérience au niveau du développement de solutions de commerce en ligne. Il n'est pas que question de vendre un pneu ou autre produit, mais d'analyser le comportement des acheteurs ou encore l'intégration de différents modules de paiements.

Jetons un regard sur l'avenir de Tyre24. Par le passé, vous avez évoqué à plusieurs reprises que les pneus ne doivent pas rester le seul secteur d'activité. Quel est le cap?

Grâce à l'acquisition d'autres sociétés comme Mondo Media, nous avons découvert d'autres secteurs d'activités. La demande de ces secteurs est presque identique à celle de l'industrie du pneumatique. En théorie, peu importe si j'approvisionne un magasin de chaussures, une production artisanale ou encore un magasin d'électronique avec des solutions. Tous ont des problèmes similaires vis-à-vis de l'accru de la pertinence du commerce en ligne. Nous avons réussi assez rapidement l'implantation dans d'autres industries. Donc, nous avons décidé de mettre en place différentes équipes pour les industries. En tant que groupe d'entreprises, nous avons deux buts majeurs: l'expansion à l'étranger et le développement vers d'autres secteurs d'activités. Pour cela, nous nous occupons d'une étape après l'autre. Actuellement, nous sommes établis dans le secteur de l'électronique mais il reste toujours encore un potentiel de développement.

Une étape stratégique dans ce développement est de transformer le groupe en AG à compter du 1er janvier 2015. Le but étant de gagner en taille au niveau international.

Comment ressentez-vous l'actuelle compétition des plateformes de pneumatiques? Est-ce que des coopérations sont envisageables?

Des coopérations ne sont pas envisageables mais plutôt des rachats.

Le sujet d'actualité est que Nokian Tyres commercialise ses pneus directement via Tyre24. Comment est-ce arrivé?

Nous avons eut des conversations intensives à ce sujet il y a plusieurs années déjà. Régulièrement des fabricants viennent vers nous, nous demandant de commercialiser leur

pneus via notre plateforme. Leur idée de la commercialisation n'a que peu à voir avec le commerce en ligne. Certains nous disent : "nous voulons commercialiser sans montrer le prix". Bien évidemment, nous n'acceptons pas de telles propositions, le prix fait partie du produit. D'autres ont dit : " Nous ne voulons pas que quelqu'un sache que nous vendons ces pneus". Evidemment, nous avons aussi refusé. Nous sommes un marché.

Pouvez-vous comprendre l'incertitude de la part des concessionnaires?

En fait, le fabricant est en principe une référence pour le grossiste. C'est-à-dire que le fabricant ne proposera jamais un prix inférieur à son propre grossiste. Cependant, le fabricant décide où la marque doit être positionnée et s'assure que même hors saisons, certains profils et dimensions sont disponibles en ligne pour le revendeur. En général, si un revendeur vend un pneu, celui ne provient pas directement du fabricant. Donc, nous ne serons jamais utilisé comme station de montage. Nous n'avons pas de boutique en ligne sur laquelle nous vendons des pneumatiques, comme Delticom ou Tyremotive, qui sont en fait des revendeurs classiques. Nous développons, exploitons et vendons des logiciels.