

Le chef de la SAITOW AG (anciennement Tyre24 Group), Michael Saitow (44) et ancien fondateur de la Tyre24 GmbH a révolutionné le commerce de pneumatique vers la fin du millénaire. La plate-forme fait partie du commerce de pneumatique depuis plusieurs années. Lors de cet interview, Michael Saitow a donné quelques conseils aux créateurs d'entreprise.



Quelles étaient les raisons qui vous ont poussé à devenir indépendant?

Je me suis vite rendu compte que c'était ce qu'il me fallait. Je pouvais uniquement réaliser mes visions en étant mon propre chef. De plus, j'ai remarqué relativement tôt que je prenais plaisir à vendre. C'est pour cette raison que je me suis établi comme indépendant dans le secteur de pièces voitures, pneus et jantes de tuning en 1989, à l'âge de 18 ans. Vu le succès mitigé, j'ai arrêté le tuning et je me suis réorienté. Je voulais réaliser ma vision d'une liste de prix de pneumatiques et jantes électronique et ainsi révolutionner le marché. Mon idée était de réaliser l'interface parfaite entre le commerce de gros et de détails. Ce marché n'était pas exploité sur internet. La vente en ligne en était à ses débuts, mais j'étais persuadé que je pouvais gagner de l'argent par le biais d'internet. Google arrive sur le marché allemand au moment de la création de Tyre24. Notre but était de prendre les processus d'un réseau de succursales (tels que la comparaison de prix), de les adapter sur une

plate-forme et de les proposer au commerce pour peu d'argent. C'est ainsi qu'on a transféré le concept de Napster au marché de pneumatique : un logiciel qui rassemble les acheteurs et les vendeurs. Pour mettre en oeuvre ce logiciel en PHP il me fallait un programmeur. PHP est un langage de programmation pour e-commerce, qui à l'époque, était à ses balbutiements et maintenant fait partie des plus importants.

Vous êtes un entrepreneur chevronné aujourd'hui. Le chemin n'était pas toujours facile. Quelles ont été vos plus grandes erreurs au début?

J'ai reconnu assez tôt mes erreurs du passé et j'ai réagi: j'ai engagé un spécialiste des finances pour la SAITOW AG. Si j'avais eut un bon comptable, ma première indépendance ce serait sûrement déroulé différemment.

Est-ce que vous referiez tout de la même façon?

Oui, en 10 ans la SAITOW AG est passée d'une start-up en une société informatique mondiale et économiquement prospère avec 300 employés.

Quelles étaient les plus grands déficit au début?

Je me suis dit que ça allait exploser. Mais à l'époque le marché n'était pas du même avis que moi. Tout le monde disait :«personne ne veut de ton logiciel». Le plus dure était de mettre en oeuvre ma vision dans un secteur avec de vieilles structures. L'eCommerce en était à ses débuts. Beaucoup de personne pensaient qu'internet était un phénomène de mode qui n'allait pas durer. Contrairement à eux, j'étais persuadé que l'avenir était dans le regroupement numérique des processus commerciaux.

On disait que par la transparence de la plate-forme, je voulais ruiner le marché et ainsi les prix. Au début, je devais beaucoup expliquer. J'ai contacté des fabricants, grossistes et revendeurs et les aient convaincus les uns après les autres. J'ai investi mes soirées et week-end. Mais cela valait le coup, j'ai réussi à montrer que je travaillais pour et non contre eux et qu'internet était indispensable dans la vente de pneumatiques.

Êtes-vous en mesure de concilier votre travail avec votre vie privée?

Lors de la phase de création c'est difficile. C'est inévitable de travailler les week-ends et soirs. Cependant, pour moi c'est plus mon hobby que mon travail, j'y prends vraiment plaisir.

Encore aujourd'hui, il y a des périodes où je travaille plus que d'autres, mais j'ai la chance d'avoir une famille très compréhensive. Après la phase de création, j'étais en mesure de concilier mon travail avec ma vie privée grâce à une gestion optimale de l'emploi du temps.

Était-ce plus facile de créer une entreprise il y a 10-20 ans?

La création en soit est toujours aussi facile qu'à l'époque. Ce qui est important c'est non seulement d'avoir une vision mais aussi de la réaliser et de ne pas se laisser abattre par des revers. Le financement est plus facile de nos jours. Lorsque j'ai créé mon entreprise, j'ai dû utiliser mes propres économies. De nos jours, il y a tellement d'investisseurs, qu'avec une bonne idée dans le domaine e-Commerce, il est relativement simple de trouver des donateurs pour la création de votre entreprise. Mais vous devez être capable de "vendre" cette idée aux investisseurs potentiels.

La SAITOW AG est une société prospère et la marque Tyre24 est très connue dans le secteur de pneumatiques. Comment avez-vous réussi à faire connaître votre entreprise?

J'ai misé sur des stratégies innovante en marketing, communication et vente en embauchant des experts dans ces domaines. De plus, j'ai acheté une agence de publicité en 2007, qui s'occupe de la mise en pratique des stratégies de marketing.

Il est important de proposer quelque chose qui a une plus-value pour le client. J'ai fait en sorte que le travail de tout un secteur devenait plus facile et plus rentable. Le reste se fait tout seul. Lorsque l'utilité et l'avantage sont aussi clair et simple comme avec la plate-forme Tyre24, les clients viennent tout seul.

Grâce à la participation aux salons, des commerciaux terrains et des clients satisfaits, nous sommes en mesure d'augmenter en permanence notre notoriété.

Quelles qualités devraient avoir un chef d'entreprise?

La passion et le plaisir pour ce qu'on fait. Il est aussi important d'être créatif et non-conformiste. Et bien évidemment, un entrepreneur devrait être persévérant, ne pas avoir peur d'obstacles et avoir de la suite dans les idées.

En tant qu'entrepreneur, il est important de comprendre qu'on ne peut et doit pas tout faire seul. Personne ne sait tout. Vous devez développer les forces de vos employés et diminuer leurs faiblesses. En tant que chef et entrepreneur, il est de mon devoir de développer des nouvelles idées et de chercher (et trouver) constamment de nouvelles occasions commerciales. Faire avancer les choses et motiver les collègues. J'emploie des experts de tous les domaines d'expertises.

Est-ce que, selon vous, l'Allemagne est un bon emplacement pour des entrepreneurs? Où y a-t-il place à l'amélioration?

Dans peu de pays, l'entrepreneur est aussi soutenu qu'en Allemagne. Le problème est que les entrepreneurs n'ont pas accès aux subventions malgré leur idée commerciale innovante. La raison est que la plupart du temps, ils n'arrivent pas à faire ressortir leur argument clé de vente. Les entrepreneurs doivent être mieux

préparé à leur rôle par le biais de coaching.

Création d'entreprise: doucement et étape par étape ou vite et capitalistique?

Doucement et étape par étape. Dans mon cas, j'ai réussi à construire une société d'E-Business internationale et prospère sans capitaux étrangers.

Quelles sont les premières étapes en tant qu'entrepreneur?

Tout d'abord, vous devez avoir une idée avec un argument clé de vente. Vous devez être en mesure de vendre cet argument clé de vente lors de demandes critiques. C'est la seule façon de convaincre des investisseurs dans un premier temps et de gagner des clients dans un second temps. Puis, il faut trouver un comptable professionnel.

Quel est votre ressenti en tant qu'entrepreneur?

Tout comme le défunt Steve Jobs, je peux vivre ma passion pour la haute technologie. Je peux développer des choses dont les gens ne savent pas encore qu'ils vont en avoir besoin et surtout, dont ils ne voudront plus se passer.

Je suis heureux de pouvoir assurer à mes 300 employés un bon salaire. Je souhaite également maintenir une bonne ambiance de travail. C'est pour cela que je préfère un style de direction de partenaires: hiérarchie plate, beaucoup de discussions personnelles, ton léger, liberté des employés pour être plus créatif.

Quels conseils pouvez-vous donner aux lecteurs/ entrepreneurs?

Il y a deux façons de faire carrière. Soit on fait vraiment quelque chose soit l'on prétend faire quelque chose. Je conseille la première méthode, vous aurez beaucoup moins de concurrence.

La meilleure chose pour vous changer les idées?

Quelques semaines par an, je vais dans ma maison de vacances pour développer et faire avancer mes visions en toute tranquillité.

Qu'est-ce qui ne doit pas manquer dans votre réfrigérateur?

Lait sans lactose et Red Bull.