

Comunicato Stampa

Un passo avanti inevitabile

Tyre24: la piattaforma B2B diventa un fornitore a tutto campo

Kaiserslautern, 27.01.2020: il commercio su Internet di pneumatici e cerchi nel settore B2B è ormai consolidato. Sarebbe dunque logico ampliare passo dopo passo una piattaforma esistente e ben funzionante con pezzi di ricambio auto? Per Christian Koeper chiaramente sì. Dal 2019 Koeper è Direttore Operativo presso l'azienda SAITOW AG, gestore della piattaforma B2B Tyre24. "L'ampliamento del portafoglio prodotti con ricambi per il settore automobilistico è stato il logico step successivo. Dal 2017, la nostra gamma di prodotti in questo settore è cresciuta fino a superare i 10 milioni di articoli. Oltre il 40% dei nostri clienti acquista ricambi oltre a pneumatici e cerchi, il che ha raddoppiato il nostro fatturato commerciale in questo settore rispetto all'anno precedente", afferma Christian Koeper, che 15 anni fa su eBay non solo aveva osservato la tendenza al commercio dei ricambi sul web, ma aveva anche contribuito a plasmarla in qualità di responsabile della divisione "accessori per veicoli". Oltre al consolidamento e all'internazionalizzazione dell'industria dei componenti, vede nell'emergere dell'e-Commerce un'ulteriore tendenza degli ultimi anni.

In questo campo, piattaforme come Tyre24 hanno un vantaggio rispetto ai negozi online di produttori o grossisti: "Secondo la mia esperienza, una piattaforma che combina le offerte di diversi fornitori offre ai suoi clienti un valore maggiore rispetto a un singolo fornitore. Grazie al numero di fornitori, una piattaforma porta ad un assortimento di prodotti significativamente maggiore", dice Koeper. Allo stesso tempo, il Direttore Operativo della SAITOW AG sottolinea come ogni fornitore di Tyre24 debba soddisfare criteri qualitativi e quantitativi, in modo che il servizio, il prezzo e la disponibilità siano adeguati per gli acquirenti. Molte volte la qualità del servizio offerto - quindi tempi di consegna rapidi, disponibilità, buone valutazioni dei clienti ecc. - è un criterio decisionale più importante del prezzo.

Tyre24 ha una visione sportiva della concorrenza con i giganti dell'e-Commerce come Amazon. Questi colossi hanno la loro esperienza principalmente nel business coi clienti privati (B2C), mentre la piattaforma B2B Tyre24 ha una vasta e fedele base di clienti professionisti del mercato automobilistico, oltre ad una chiara focalizzazione sull'aftermarket. "In sostanza, credo che l'attività del settore in futuro si svolgerà su alcuni importanti portali - e noi faremo tutto il possibile per essere uno di loro", continua Koeper.

Staff Ufficio Stampa Tyre24

Torsten Kühne
Head of Communications
SAITOW AG / Tyre24
Gewerbegebiet Sauerwiesen
Technologie-Park I & II
67661 Kaiserslautern, Germania
Telefon: +49 6301-600 1005
<https://tyre24.alzura.com>