

Tyre24 lo ha definito “un passo avanti inevitabile” quello di diventare un fornitore non solo di pneumatici e ruote, ma anche di ricambi auto.

L'e-commerce di pneumatici e cerchi B2B era ormai un business consolidato per la piattaforma tedesca, per cui ampliare il business è apparso un passo logico a **Christian Koeper** direttore operativo presso l'azienda Saitow AG, che gestisce il 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”.

TYRE 24[®]
ALZURA.COM



Oltre al consolidamento e all'internazionalizzazione dell'industria dei componenti, Koeper vede nell'emergere dell'e-Commerce un'ulteriore tendenza degli ultimi anni, che mette le piattaforme come Tyre24 in una posizione di 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”.*

Allo stesso tempo, il direttore operativo di Saitow 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 infatti un criterio decisionale più importante del prezzo.



Tyre24 dichiara di avere “una visione sportiva” della concorrenza per quanto riguarda 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.