Debutterà in Italia quest'estate il portale di Tyre24, il gruppo tedesco, con sede a Kaiserlautern, che dal 2002 opera come piattaforma online che collega grossisti e rivenditori di pneumatici. L'Italia fa parte di un piano di espansione in tutta Europa, che l'azienda ha iniziato da qualche tempo e che prevede l'apertura di società dedicate in ciascun Paese. Oggi Tyre24 è presente in Germania, Polonia, Austria e Francia. Quest'anno apriranno o hanno già aperto delle sedi in Italia, Spagna e Stati Uniti e ne seguiranno altre.

In occasione di Autopromotec, abbiamo incontrato Rolf Beiβel, responsabile della gestione dei fornitori, che ci ha spiegato come funzionerà in Italia il portale Tyre24.it.

PN: Avete già aperto una sede in Italia?

Beiβel: Sì, abbiamo aperto una società a Milano, Tyre24.it Srl. In particolare Daniel Martorana (foto) si occuperà della gestione amministrativa delle vendite e due area manager saranno presenti nel territorio per seguire principalmente i rapporti con i clienti. Naturalmente i team che operano nei vari Paesi sono sempre supportati dalla sede centrale, dove lavorano 150 collaboratori, di cui 40 specialisti in tecnologie informatiche.

L'obiettivo è quello di lanciare a breve il portale in italiano, ma, in questo campo, sono sempre possibili ritardi o slittamenti. In ogni caso saremo sicuramente online entro l'estate.

PN: Considerate l'Italia un mercato particolarmente interessante?

Beiβel: Il mercato italiano per noi è molto interessante, perché ha dei numeri decisamente alti. Siamo convinti di poter avere successo e di poter replicare le dinamiche che ci sono state nella confinante Austria, dove, nonostante qualche scetticismo iniziale, il portale B2B lavora molto bene.

PN: Mediamente che quota di mercato rappresenta, in Europa, il canale web?

Beiβel: E' davvero molto difficile fare una stima, perché non esistono statistiche ufficiali e ci sono molti siti di vendita online. Quello che possiamo dire con certezza è che in Germania una gomma per ogni auto viene comprata online su Tyre24. In altre parole, transitiamo il 25% delle vendite. Noi puntiamo sulla qualità del prodotto e del servizio e sull'assortimento completo di pneumatici, con una visione europea.

PN: Che obiettivi avete in Italia?

Beiβel: Anche in questo caso non è facile fare previsioni. Il nostro concetto però siamo certi che sia vincente: gomme di marca, con il prezzo giusto e in tempi brevi.

Il grande vantaggio per un rivenditore è che, lavorando con noi ha accesso ad un magazzino più grande. Se ad esempio un gommista lavora con un distributore che è specialista Pirelli, ma si trova davanti ad un cliente che vuole dei pneumatici Michelin, capita che il fornitore non sia in grado di offrirgli condizioni buone come quelle che avrebbe sulle gomme Pirelli. Ed ecco che entra in campo Tyre24, che è leader in tutti i brand. E parliamo di più di 400 grossisti con tutti i loro marchi di pneumatici.

PN: Avete un magazzino in Italia?

Beiβel: No, noi lavoriamo con il concetto del "magazzino virtuale europeo". Di fatto siamo solo un tramite tra i grossisti, con i loro magazzini, e i rivenditori. Sul nostro sito B2B, il cliente piazza l'ordine e noi organizziamo il resto, mettiamo cioè in contatto fornitore e cliente. In questo modo un gommista non ha più solo un fornitore, ma ben 400. Questo significa avere a disposizione un magazzino con 10 milioni di articoli disponibili di tutti i marchi e di tutte le dimensioni.

PN: Trattate solo gomme?

Beiβel: No, non solo gomme. In Germania offriamo una gamma completa di prodotti: pneumatici, ruote, ricambi auto, attrezzatura e molto altro. Se un gommista volesse aprire un'officina da zero, da noi potrebbe trovare – macchinari a parte – tutto quello che gli serve. In Italia però inizieremo solo con i pneumatici e i cerchi per poi allargarci al resto della gamma.

Per quanto riguarda le gomme però siamo dei veri specialisti, le abbiamo proprio tutte: vettura, moto, motorino, trattore, autocarro, furgone e via via, fino addirittura agli aerei.

PN: Come stanno accogliendo il progetto i distributori italiani?

Beiβel: Abbiamo già stretto degli accordi con alcuni grossisti. Troviamo anche un po' di scetticismo, ma è una cosa normale all'inizio. Siamo convinti che – come è accaduto in Austria – la diffidenza verrà presto superata.

PN: Che schermata avrà davanti agli occhi un gommista che decide di acquistare i vostri servizi?

Beiβel: Il rivenditore, quando ordina nella nostra piattaforma, vede lo stoccaggio di tutti i pneumatici dei grossisti europei in rete con noi. Una volta effettuato l'ordine, noi passiamo i dati del gommista al grossista, che invia e vende i pneumatici. Noi non fatturiamo nulla.

PN: In questo modo vince la politica del prezzo più basso…

Beiβel: Non è così. E' vero che il gommista vede i prezzi di tutti i distributori europei, ma non è vero che compra sempre il prodotto più economico. Quasi sempre, se conosce il grossista e ne apprezza il servizio, acquista da lui, anche quando la gomma costa magari un po' di più. E comunque ogni fornitore può avere dei prezzi diversi, anche in base alle condizioni del proprio magazzino: se un grossista ha ad esempio 100 gomme di quel tipo, le vende a 40 euro, se invece ne ha solo 10 le vende a 42 euro.

PN: E i tempi di consegna?

Beiβel: Noi ci vantiamo di essere in grado di consegnare qualsiasi gomma in 24-48 ore. Naturalmente più vicino è il fornitore, più rapida è la consegna. Bisogna però anche considerare che a volte è più importante poter avere il prodotto giusto che poter consegnare in tempi brevi e quindi, se un marchio o una misura sono disponibili solo in un altro Paese, può valere la pena aspettare un giorno di più. Nella nostra piattaforma, il rivenditore trova tutto e non rischia di perdere una vendita ad un cliente con esigenze specifiche. Questo significa fidelizzare il cliente e potergli vendere molti altri servizi: dal montaggio alla manutenzione.

PN: Quanto costa ai rivenditori e ai grossisti il vostro servizio?

Beiβel: Non abbiamo contratti, né con il grossista, né con il rivenditore. Per i gommisti mettiamo a disposizione una sorta di abbonamento mensile che costa 22 euro. Prima di attivare un abbonamento controlliamo sempre che si tratti davvero di un gommista, tramite visura camerale, perché noi siamo un B2B puro.

Il grossista invece paga una piccola percentuale sul venduto, ma sono costi così bassi che non determinano nemmeno la modifica del prezzo delle gomme.

Noi siamo nel mezzo: diamo al grossista la possibilità di essere online senza dover gestire e sostenere i costi di una piattaforma e al rivenditore offriamo un catalogo esaustivo al 100%.

PN: Quanti ordini ricevete in media al giorno?

Beiβel: Oggi, nei picchi stagionali, in Germania gestiamo circa 35.000 ordini al giorno.

PN: Il successo di Tyre24 in Italia dipenderà da quanti grossisti italiani aderiranno o è indifferente?

Beiβel: Naturalmente è sempre meglio se partecipano i grossisti italiani, soprattutto per la logistica e i tempi di consegna, che possono essere nel giorno stesso dell'ordine. La piattaforma rimane comunque europea e – come si sa – internet non ha confini.

L'esperienza ultradecennale che ho in questo business, mi dà la certezza che nel giro di poco tempo ogni scetticismo si dissolverà, perché la formula è vincente: qualità e assortimento.

PN: Avete fatto delle ricerche di mercato in Italia sulla propensione all'acquisto online?

Beiβel: In Italia ci sono 35 milioni di macchine. Questo per noi è sufficiente, perché se facciamo un buon lavoro, con prodotti e servizi di qualità, il successo è garantito.