



Communiqué de presse

La prochaine étape logique

La plateforme B2B deviendra un fournisseur complet

Kaiserslautern, le 19 novembre 2019 : Le commerce sur Internet de pneus et de jantes dans le domaine du B2B est maintenant bien établi. Est-il logique qu'une plateforme existante, qui fonctionne bien, soit étendue petit à petit aux pièces de rechange et d'usure ? Pour Christian Koeper, c'est un grand « oui ». Il est depuis avril directeur des opérations chez SAITOW AG, l'opérateur de la plateforme B2B Tyre24.

« L'extension du portefeuille de produits aux pièces de rechange et d'usure de véhicules automobiles était l'étape suivante logique. Depuis 2017, notre assortiment dans ce secteur est passé à plus de 10 millions d'articles. En plus des pneus et des jantes, plus de 40 pour cent de nos clients achètent également des pièces détachées, ce qui a doublé nos ventes dans ce domaine par rapport à l'année précédente », déclare Christian Koeper. Il y a 15 ans, chez eBay, celui-ci avait non seulement observé la tendance à vendre des pièces automobiles sur le Web, mais également contribué à concevoir le secteur « pièces et accessoires de véhicules » en tant que responsable. Outre la consolidation et l'internationalisation du secteur des pièces détachées, il voit l'émergence du commerce en ligne comme une autre tendance de ces dernières années.

Sur ce marché, les plateformes telles que Tyre24 possèdent un avantage sur les boutiques en ligne des fabricants ou des grossistes : « D'après mon expérience, une plateforme qui combine les offres de différents fournisseurs permet à ses clients d'une valeur d'utilité supérieure à celle d'un fournisseur individuel. Une plateforme propose, par le nombre de ses fournisseurs, une gamme bien plus

large et plus profonde », explique Koeper. En même temps, le directeur des opérations de SAIOW AG souligne que chaque fournisseur de Tyre24 doit se conformer à des critères qualitatifs et quantitatifs, de sorte que le service, le prix et la disponibilité conviennent aux acheteurs. En particulier, la qualité du service, c'est-à-dire le délai de livraison, la disponibilité, les bonnes évaluations des clients, etc., est souvent un critère de décision plus important que le prix.

Tyre24 voit la concurrence menaçante avec les géants du commerce en ligne comme Amazon d'une manière sportive. Ces géants ont principalement une expertise dans le commerce grand public (B2C), tandis que la plateforme B2B Tyre24 dispose d'une clientèle large et fidèle sur le marché correspondant et une orientation claire sur le marché secondaire de l'automobile. « Fondamentalement, je crois que notre commerce va se jouer sur quelques grands portails, et nous ferons tout notre possible pour être l'un d'eux », poursuit Koeper.



Légende de l'image :

« En plus des pneus et des jantes, plus de 40 % de nos clients achètent également des pièces détachées chez nous. » Christian Koeper, directeur des opérations SAIOW AG/Tyre24

TYRE 24[®]
ALZURA.COM

