

C'è una nuova piattaforma digitale B2B nel mercato tedesco su cui officine, concessionarie auto e gommisti potranno acquistare pneumatici, accessori e parti di ricambio: Tyres-N-Parts. La notizia interessante è che dietro questo nuovo competitor dell'oramai noto e-shop Tyre24 c'è Michelin. Il produttore di pneumatici francese non appare ufficialmente nel sito, come operatore, fondatore o socio. Tuttavia, ad un esame più attento dell'Impressum e del registro imprese della piattaforma, che è stata registrata a maggio come Tyres-N-Parts GmbH (Francoforte), è riconoscibile il legame societario con Michelin. La conferma è arrivata anche alla sede tedesca del nostro Gruppo editoriale: nonostante la piattaforma sia indipendente, completa e multibrand, l'azionista unico è Michelin. Obiettivo del progetto è offrire a clienti e fornitori un *"ecosistema con una gamma completa di prodotti"*.

Il B2B Tyres-N-Parts, che è appena stato lanciato in Germania, vuole essere per i propri clienti un utile *"one-stop shop"*, che consente di risparmiare denaro e tempo. Per mantenere questa promessa, il sito offre una *"gamma completa di ruote e pezzi di ricambio per autoveicoli"*, che vengono messi a disposizione dai grossisti che partecipano al progetto. Secondo quanto riferisce l'azienda avrebbero già aderito e starebbero già lavorando *"alcuni nomi noti"* tra i grossisti. In ogni caso è sempre possibile inserire la richiesta di registrazione gratuita, come fornitori o come clienti, direttamente su [www.tyresnparts.com](http://www.tyresnparts.com).

Johannes Witting, che, in qualità di managing director, è il responsabile della gestione operativa della piattaforma Tyres-N-Parts, arrivando da Opel, è entrato a far parte del team Michelin di Francoforte nel 2018 come Head of Strategic Projects & Processes, occupandosi del tema della trasformazione digitale. Forte di una grande familiarità con le sfide digitali, Witting così descrive il nuovo progetto: *"le società di servizi automobilistici hanno accesso a una piattaforma di trading completa e possono facilmente mappare l'intero approvvigionamento di pneumatici e pezzi di ricambio, trovando una risposta affidabile anche le esigenze a breve termine"*.

*"Tyres-N-Parts non agisce in qualità di venditore"*, sottolineano i responsabili, ma come *"marketplace digitale dove le officine possono acquistare i prodotti offerti direttamente dai fornitori e dai distributori all'ingrosso collegati alle loro condizioni"*.

La fatturazione e i processi di pagamento sono standardizzati per tutti i fornitori, in modo da garantire a tutti i clienti *"un processo di acquisto-vendita completamente digitale"*.

*"Siamo convinti - ha detto Witting - di proporre un'offerta basata sulle esigenze particolari di officine e garage. Se vuoi avere successo in un mondo sempre più digitalizzato, devi sfruttare costantemente le opportunità della trasformazione digitale e investire in un orientamento sostenibile al cliente. Tyres-N-Parts lo fa e vuole sviluppare una piattaforma di*

*e-commerce moderna, insieme ai suoi partner commerciali, che sia chiaramente adattata alle esigenze del mercato dei ricambi automobilistici. Per noi è importante che il portale funzioni con tutti i marchi, faciliti i processi di approvvigionamento nel servizio automobilistico quotidiano e quindi apporti un reale valore aggiunto ai player del mercato, indipendentemente dal fatto che si tratti di concessionarie di auto o officine indipendenti”.*

Tramite un’interfaccia utente descritta come “accattivante e funzionale”, i prodotti ricercati dovrebbero essere trovati rapidamente dal cliente, i prezzi chiaramente visibili e le modalità di consegna e fatturazione determinate in modo affidabile.

© riproduzione riservata pubblicato il 22 / 11 / 2021