

Nr 3 (81)

MARZEC 2011

ISSN 1509-2364

CENA 10 ZŁ

PRZEGLĄD OPONIARSKI

OGÓLNOPOLSKIE CZASOPISMO DLA SERWISÓW OGUMIENIA

Ekspert o oponach diagonalnych

**Konferencje prasowe
Goodyeara i Pirelli**

**XIII Konwencja Alcara,
20-lecie Auto-Gumu i inne relacje**

**Z wizytą w... firmie Arid
w Poznaniu**

**Równowaga osiąarów,
czyli Road Show Michelin**

**Rozmowa „Przeglądu”
o platformach internetowych
i utylizacji odpadów**

**Pasjonaci wędrowali
po „dzikiej” Azji**

www.przegladoponiarski.pl



Sprzedawcy wiedzy

Z MICHAIELEM SAITOWEM, PREZESEM NIEMIECKIEJ PLATFORMY CYFROWEJ TYRE24.DE, ROZMAWIA SŁAWOMIR GÓRZYŃSKI

- Panie Prezesie, od ostatniego naszego spotkania minęły trzy lata. Był Pan wtedy w Poznaniu, gdzie zaczynał działać Wasz oddział. Co się od tego czasu zmieniło? Wtedy, podczas rozmowy, nie wiedziałem jeszcze, że to tak duża i nowoczesna firma.

- Po wielu tysiącach godzin pracy programistów została wprowadzona na początku września 2010 w istotny sposób zmieniona i nowo zaprogramowana internetowa platforma B2B www.tyre24.pl. Strona prezentuje się w nowoczesnym wydaniu z wieloma nowymi funkcjami i indywidualnym sposobem obsługi. Jedną z cech jest „Wyszukiwanie Profesjonalne”, w którym po wprowadzeniu na przykład „205” pojawia się lista z najpopularniejszymi rozmiarami opon w tej szerokości, z której użytkownik jednym kliknięciem myszki dokonuje własnego wyboru. Tak samo funkcjonuje wyszukiwanie nazwy producenta. W ten sposób użytkownik oszczędza więcej czasu, aby uzyskać pożądaną wynik. Nowością na tyre24.pl jest funkcja „Zaproponuj cenę”, która służy zapytaniu o cenę promocyjną wszystkich wymienionych na platformie hurtowników. Tym samym istnieje również opcja „zastawiania się” poprzez Tyre24. Kolejną cechą jest możliwość lepszego rozeznania się w licznych kryteriach porównawczych dotyczących ofert pojedynczych dostawców. Na portalu jest konfigurator, jest łatwiejsza wyszukiwarka opon, czyli podczas wyszukiwania możemy zasugerować propozycje co do rozmiarów, producentów... Jest dużo większa przejrzystość. Doszło dzięki temu bardzo dużo hurtowników.

- W Polsce czy tutaj na miejscu?

- I tu, i w Polsce. W Polsce liczba hurtowni wzrosła do ponad 50., natomiast w Niemczech do ponad 250. Konfiguracja w 3D z możliwością wykasowania ceny zakupu ułatwia zamawianie towaru.

- Co zresztą nie tak dawno prezentowaliśmy w „Nowościach rynkowych” - informacja była z wykasowaną ceną.

- O to nam chodziło.

- Jak została przyjęta Wasza platforma przez oponiarzy, jakie jest zainteresowanie Waszymi usługami?

- Początki, podobnie jak w Niemczech z innymi platformami, nie były łatwe. Klienci mieli wątpliwości, z czasem jednak zainteresowanie wzrastało. W porównaniu do innych platform mamy tę zaletę, że działamy międzynarodowo w całej Europie, że mamy hurtowników nie tylko z Niemiec, Polski, ale i z Austrii, Luksemburga, Francji, Holandii. Są takie portale, które tylko działają na bazie polskich hurtowników. Korzyści płynące z platformy B2B są bardzo duże. Detaliczny sprzedawca opon otrzymuje codziennie aktualne informacje na temat dostępności i

wszystko funkcjonuje dzięki najnowocześniejszemu serwerom. Wszystkie ważne informacje są bardzo przejrzysto przekazane: koszty transportu, warunki dostawy i formy płatności u poszczególnych hurtowników. Dodatkowo klienci otrzymują wyczerpujące informacje dotyczące profili opon i felg w powiększeniu XXL, opisy produktów oraz testy.

- W ostatnich latach w naszym kraju powstało wiele sklepów internetowych, które handlują oponami. Powstało też wiele platform działających na podobnej zasadzie jak Tyre24. Stworzyły je m. in. PSO, Hurtopon. Czy to jest dla Was konkurencja?

- Nie będę tu mówił o konkurencji, ponieważ my jako neutralna firma komputerowa IT w porównaniu z PSO czy firmą Hurtopon nie jesteśmy sprzedawcami opon. Jesteśmy pośrednikami, którzy oferują większą, szerszą gamę produktów oraz narzędzi dla serwisów. Ilość hurtowników, jak już wcześniej wspominałem, wzrosła z 12. do ponad 50. obecnie. Toteż, co do asortymentu felg stalowych, felg aluminiowych, których inne platformy nie posiadają, występujemy jako przodownik, co do narzędzi pracy i rozwijania biznesu dla serwisów również.

W przeciwieństwie do innych, www.tyre24.pl oferuje swoim klientom nie tylko prostą w obsłudze platformę B2B, ale również bezpieczeństwo i rzetelny serwis. Przykładem tego jest techniczne wsparcie. Wielu pracowników z branży oferuje szybką obsługę klienta i pomoc w rozwiązaniu problemów nie tylko opony, ale również felgi stalowe i aluminiowe. Te ostatnie można wyszukiwać dwójako, manualnie podając rozmiar mocowania, średnicę, producenta i typ lub poprzez Asystenta wyszukiwania (według pojazdu). Zdjęcia felg o wysokiej rozdzielczości, animacje w 3D i zdjęcia pojazdów, jak również wiele innych informacji, ułatwiają dokonanie właściwego wyboru. Dzięki funkcji wyłączenia cen zakupu, pracownik serwisu ma możliwość zaprezentowania informacji na temat poszczególnych felg klientowi detalicznemu na monitorze. Wielu nowych klientów zostaje zwerbowanych na drodze rekomendacji.

cen całego asortymentu opon i felg. Dzięki temu nawet w sezonie zaopatrzenie serwisu w opony jest zapewnione.

- Czy wiecie, ile serwisów korzysta z Waszej platformy w całej Europie?

- Jest już 15 tysięcy serwisów i - oczywiście - płacą one abonament. Serwisy są u nas, bo mogą śledzić ofertę niemal wszystkich hurtowników, która jest aktualizowana kilka razy w ciągu godziny. To daje dużą korzyść administracyjną, ponieważ zamówienia składane są bezpośrednio i bez prowizji 24 godziny na dobę i przez 365 dni w roku u największych dostawców europejskich - bardzo często poniżej cen zaopatrzenia. To





W dużej mierze wynika to z braku wiążących umów między tyre24 a klientami. Dodatkowo każdy klient ma możliwość testowania platformy bezpłatnie, posiadając tzw. Dostęp Testowy, który umożliwia porównywanie cen, nie daje jednak możliwości składania zamówień. Klient może poza tym w każdej chwili zrezygnować z płatnego Dostępu Pełnego, informując nas o tym do końca danego miesiąca. Takie przypadki występują jednak bardzo rzadko. Ten, kto raz zdecyduje się na współpracę z tyre24.pl, pozostaje zadowolonym użytkownikiem platformy. Poprzez profesjonalne zaangażowanie staramy się wspierać każdego klienta w wielu obszarach, m. in. dystrybucji, przy technicznych problemach, bądź pytaniach dotyczących członkostwa. Nasza obsługa jest bardzo wysoko oceniana przez klientów.

- Nie prowadzicie też żadnej sprzedaży opon. Waszym podstawowym produktem jest informacja?

- Zgadza się.

- Ile macie oddziałów w Europie? Czy oddział w Poznaniu nadal się rozwija, czy też jest jedynym z mniejszych? Przedtem pracowało tam 12 osób. Teraz skupiacie się chyba głównie na sekcji polskiej w Kaiserslautern? Ten oddział jest - tak mi się wydaje - bardziej rozbudowany niż poznański.

- Dwa lata temu doszliśmy do wniosku, że poznański oddział nie zostanie całkowicie zamknięty, a jego pracownicy otrzymali ofertę pracy w centrali w Kaiserslautern. Doszliśmy do wniosku, że w przyszłości będą otwierane oddziały w nowych państwach, ale będą one kierowane z jednego miejsca. Nie wszyscy pracownicy chcieli czy też mogli z tej oferty skorzystać. Informatyk - na przykład - skorzystał. Na miejscu pozostało kilka osób. Teraz to bardziej wirtualne biuro niż rzeczywiste. Mamy dwóch przedstawicieli handlowych w Polsce, którzy na co dzień tam pracują, jeżdżąc po całym kraju. Oprócz tego mamy w każdym państwie, np. w Austrii, we Francji, biura i przedstawicieli handlowych, ale wszystko koordynowane jest z Kaiserslautern. W przyszłości planujemy ekspansję na kolejne kraje w Europie i myślimy też o globalnym rozwoju. Otrzymujemy wiele zapytań z innych kontynentów, że i tam taka platforma mogłaby nieźle funkcjonować, obsługując tamtejsze przedsiębiorstwa.

- Jak rozmawialiśmy trzy lata temu, tych biur miało być więcej - chyba jeszcze we Włoszech, być może w Rosji.

- Kraje typu Rosja, Ukraina, Białoruś będą prowadzone na zasadzie tworzenia biur na miejscu, natomiast wszystkie, które należą do Unii Europejskiej, będą prowadzone z centrali w Kaiserslautern. Co do czasu, mam nadzieję, że oddziały w Rosji i na Białorusi powstaną prawdopodobnie za kilka miesięcy, ale to są jeszcze plany.

- Podobną metodą stworzyło swoje międzynarodowe biuro handlowe Deldo. Firma ta posiadała ludzi z całej Europy. Mają 17 albo

18 osób z różnych krajów Unii Europejskiej i oni zawiadują poszczególnymi rynkami. Czy to także przyszłość Waszej platformy?

- Ciekawe rozwiązanie i być może je wykorzystamy.

- Czy nadal na platformie Tyre24 oferowane są tylko opony i felgi, czy w sferze zainteresowania są również inne produkty związane z motoryzacją?

- Opony i felgi są nadal głównym asortymentem platformy. Co do felg, to jesteśmy największym oferentem - mamy największy asortyment. Także akcesoria samochodowe są coraz częściej spotykane na portalu. Współpracujemy bowiem z największymi hurtowniami nie tylko w Niemczech, ale także w Holandii, Belgii, Luksemburgu, Austrii i Polsce. Nasz portal łączy ze sobą ponad 280. hurtowników i producentów z tych krajów. Tyre24 - z udziałem rynkowym wynoszącym ponad 80 procent - jest największą niemiecką B2B internetową platformą handlu oponami. Ponad 15 tys. detalicznych sprzedawców opon, salonów samochodowych i warsztatów wykorzystuje naszą platformę do zakupu opon i felg.

- No i macie własną fabrykę felg!

- To prawda. Chcemy też w ten sposób wykorzystywać własną wiedzę w tym zakresie. A co do asortymentu innych produktów, to akcesoria i części zamienne do aut będą w 2011 roku także oferowane z platformy.

- Czy chodzi, np. o części typu klocki hamulcowe, układy wydechowe, akumulatory?

- Też. Wszystko, co mieści się w kategorii: części zamienne i do naprawy oraz tuningu samochodów, np. resory, zderzaki, czy elementy zawieszenia.

- Życie wymusza taki kierunek działania...

- Niekoniecznie wymusza. To jest działanie wspierające naszych serwisantów, żeby mieli lepszy i szerszy asortyment, by mogli zarabiać przez cały rok. Chodzi nam bardziej o polepszenie serwisu i jakości usług oraz zadowolenie naszych klientów.

- Trzy lata temu poprzez Waszą platformę sprzedawaliście 4 miliony opon. Jak wygląda teraz sytuacja?

- Na dzisiaj jest to 20 procent rynku oponiarskiego, który przechodzi przez platformę. W październiku 2010 roku przeszło przez platformę 1,6 milionów opon - w jednym miesiącu!

- W Niemczech czy całej Europie?

- Tylko w Niemczech.

- Czy kryzys przyhamował trochę proces sprzedaży opon na rynku, czy też nie było widać takiego wahnięcia?

- Kryzys bardzo pozytywnie odbił się na wynikach firmy. Korporacje typu Euromaster, firma Mercedes-Benz chętnie skorzystały z naszych usług, ponieważ dostali narzędzie - porównywarę opon, gdzie mogli - i do dzisiaj mogą - robić tańsze zakupy. Co do liczb, to na pewno to się pozytywnie odbiło na sprzedaży i ilości zamówień.

- Trochę to dziwne - można powiedzieć - ale generalnie pozytywne.

- Traktujemy to jako zjawisko pozytywne.

- Rynek opon w Niemczech jest specyficzny czy też podobny do polskiego?

- Nie mamy żadnych statystyk, co do sprzedaży i rodzaju marek, które są najbardziej popularne. Jakby było zainteresowanie tym tematem ze strony redakcji, to możemy taki materiał przygotować, stworzyć Top 10 dla obu rynków.

- Dlaczego nie, chętnie byśmy z takiego materiału skorzystali. Moje następne pytanie dotyczy wzrostu sprzedaży opon z Chin. Był moment, że import stamtąd został lekko przyhamowany, ale zapotrzebowanie na opony ciężarowe w zeszłym roku sprawiło, iż chińskie opony znowu wróciły do łask. Nie wiem czy ich jakość jest już lepsza, czy też zainteresowanie tymi oponami spowodowane było dużym deficytem opon ciężarowych wynikającym z zamknięcia kilku europejskich fabryk.

- Chińskie produkty zawsze były obecne na rynku. Import z Chin nie jest prowadzony na zbyt wielką skalę, chociaż w przypadku opon OTR można to potwierdzić, ponieważ ich dostępność jest bardzo mała i z reguły są one produkowane pod zamówienie klienta. W przypadku opon osobowych i ciężarowych taka sytuacja występuje rzadko.

- Ale jednak jest?

- Jest dużo opon chińskich, ale nie zawsze są kupowane.

- Na rynku niemieckim?

- Tak.

- Bo w Polsce chińskich opon sporo się sprowadza i sprzedaje, szczególnie, gdy chodzi o ciężarowe. Opony osobowe to już inna historia.

- Rok temu była podobna sytuacja i u nas. Jednak biorąc pod uwagę, że opona premium, czyli z górnej półki, zrobi więcej kilometrów i na dłuższą metę jest tańsza, wybierane były marki premium z Europy.

- No i można je bieżnikować, aby przedłużyć eksploatację, co przy chińskich produktach jest raczej wątpliwe.

Dokończenie na str. 34

Sprzedawcy wiedzy

Dokończenie ze str. 33

- To prawda, a taka opona jest na pewno tańsza niż chińska.

- A teraz pytanie dotyczące naszych gazet. Jakie znaczenia mają dla niemieckiej branży oponiarskiej, w ogóle dla branży motoryzacyjnej, pismu jak nasz „Przegląd Oponiarski” w Polsce, „Reifen Zeitung” czy „Reifenwelt” w Niemczech?

- Faktem jest, że każdy, kto pracuje lub działa w branży oponiarskiej, czy w szerszym znaczeniu motoryzacyjnej, powinien być zainteresowany lekturą takich pism. Prenumerować je, by wiedzieć, co nowego w branży się dzieje. Nie tylko branża oponiarska, ale i każda inna potrzebuje swojej gazety. Stąd też mamy własną gazetę, „Reifenwelt”. Jest to dodatkowa usługa, żeby klientom oferować różną wiedzę, wiadomości, informacje, itd. Dzięki wielu obszarom tematycznym dostarczają one zarówno hurtownikom, jak i detalicznym sprzedawcom opon przegląd najnowszych wiadomości na temat produktów i rynku.

- Nie wszyscy mają dostęp do internetu, nie wszyscy mają komputer, chociaż jest to teraz narzędzie, które stanowi nieodzowny atrybut do prowadzenia biznesu, jednak drukowane słowo chyba nadal jest potrzebne?

- Gazeta, w porównaniu z mediami internetowymi, oferuje najważniejsze informacje i przekazuje je klientowi.

- Na koniec chciałbym jeszcze zapytać o nazwisko Pana Prezesa? Słowo to nie jest chyba typowe niemieckie nazwisko?

- Mój tata był Rosjaninem, stąd to słowiańsko brzmiące nazwisko.

- Od Grzegorza Knosali wiem, że za jakiś czas będziecie się przeprowadzać do innego obiektu, że rozbudowujecie się. Kiedy to nastąpi?

- Ten proces jeszcze musi trochę potrwać. Przewiduję, iż do nowej siedziby przeniesiemy się za trzy może cztery lata.

- Jakże ma Pan zainteresowania - poza sprawami zawodowymi, bo przecież nie tylko pracą żyje człowiek?

- Lubię jogging, jazdę autem, no i interesuję się sportem.

- Dziękuję za rozmowę i życzę dalszych sukcesów.