

Sprzedawcy opon zabezpieczają sezon zimowy

data aktualizacji: 2026.10.20



Sezon zimowy jest dla branży oponiarskiej w Polsce jednocześnie przewidywalny i nieprzewidywalny. Przewidywalny, bo sezon wymiany opon wraca co roku. Nieprzewidywalny, bo w Polsce nie obowiązuje ustawy nakaz jazdy na oponach zimowych. Z myślą o profesjonalistach platforma B2B ALZURA Tyre24 przejmuje część ryzyka magazynowego i pomaga zachować dostępność w szczycie sezonu.

O terminie wymiany kierowcy decydują sami. Zwykle kierują się zasadą, że opony zimowe zapewniają lepszą przyczepność przy temperaturach dziennych poniżej 7 °C, często jednak zmieniają je dopiero wtedy, gdy spadnie pierwszy śnieg. Pierwszy atak zimy regularnie wywołuje więc falę wizyt umawianych w ostatniej chwili, a najbardziej poszukiwane rozmiary szybko znikają z rynku. Do tego część kierowców przesiada się na opony całoroczne, co dodatkowo utrudnia prognozowanie popytu na poszczególne rozmiary i typy opon.

Dla sprzedawców oznacza to dylemat. Ten, kto przed sezonem zgromadzi duże zapasy, zamraża kapitał i ryzykuje, że przy łagodnej zimie towar nie zejdzie. Ten, kto kalkuluje ostrożnie, w szczycie sezonu naraża się na luki w ofercie i traci zlecenia na rzecz konkurencji. Właśnie tu wkracza platforma B2B ALZURA Tyre24, która przejmuje część ryzyka magazynowego.

Ta platforma B2B ma dostęp do asortymentu ponad 2000 dostawców z całej Europy. Opony, felgi, koła kompletne i części zamienne znajdują w jednym miejscu, a ceny i dostępność u

poszczególnych oferentów widzą na pierwszy rzut oka. Dzięki temu nawet rzadkie rozmiary można pozyskać w krótkim czasie, bez konieczności wcześniejszego magazynowania ich u siebie. Dla planowania sezonu oznacza to jasny podział zadań. Własny magazyn skupia się na rozmiarach szybkrotujących, czyli tych, na które w danym regionie jest największy popyt. Wszystko inne zamawia się dopiero wtedy, gdy pojawi się konkretne zlecenie klienta. Dotyczy to rozmiarów niestandardowych, opon do SUV-ów i samochodów dostawczych oraz specjalnych modeli z oznaczeniem 3PMSF. Zmniejsza to zamrożenie kapitału przed sezonem i ryzyko, że po jego zakończeniu w magazynie zostanie niesprzedany towar.

Wsparcie platformy sprzedażowej

W szczycie sezonu anulowane zamówienie jest szczególnie dotkliwe, bo termin wizyty klienta jest już ustalony. Dlatego ALZURA udziela 100-procentowej gwarancji dostawy. Jeśli dostawca anuluje zamówienie, ALZURA stara się pozyskać towar od alternatywnych oferentów na platformie B2B i pokrywa ewentualne koszty dodatkowe. Gwarancja obejmuje ilości typowe dla obrotu handlowego i potrzeb odbiorców końcowych. Do tego dochodzą dwie kolejne gwarancje. Ochrona kupującego obowiązuje, gdy artykuł nie dotrze lub nie odpowiada opisowi, a problemu nie da się rozwiązać ze sprzedawcą. Wówczas ALZURA zwraca cenę zakupu. W ramach gwarancji najlepszej ceny kupujący otrzymują zwrot różnicy, jeśli znajdą ten sam artykuł od tego samego sprzedawcy taniej na innej platformie sprzedażowej. Dzięki temu sprzedawcy mogą zamawiać także pod presją czasu, bez długiego porównywania cen.

Nawet przy dobrym planowaniu po każdym sezonie wymiany zostają zapasy resztkowe. Są to pojedyncze opony, końcówki serii wycofywanych modeli lub rozmiary, które w danym regionie sprzedawały się słabiej, niż zakładano. Jeśli trafiają do magazynu aż do następnej zimy, zamrażają kapitał i powierzchnię magazynową, a z każdym miesiącem stają się starsze. Dzięki usłudze dodatkowej „Funkcja marketplace” sprzedawcy mogą oferować ten towar bezpośrednio na ALZURA Tyre24. Sami ustalają ceny i docierają do szerokiego grona odbiorców biznesowych w całej Polsce. To, na co we własnym regionie prawie nie ma popytu, gdzie indziej często szybko znajduje nabywcę. W ten sposób uwalniają zamrożony kapitał, a w magazynie robi się miejsce na sezon letni i kolejną zimę.

- Zwłaszcza w regionach o surowszych zimach sezon zimowy decyduje dla wielu sprzedawców opon o wyniku całego roku obrotowego. Naszym celem jest, aby w tym okresie zachowali zdolność dostaw bez podejmowania dużego ryzyka magazynowego. Od zakupów w szczycie sezonu po wyprzedaż zapasów resztkowych otrzymują wszystko z jednego źródła - mówi Michaël Saitow, założyciel i CEO ALZURA.

Fot. ALZURA AG

Źródło: