

La piattaforma di acquisto B2B Alibaba del gruppo cinese, che porta lo stesso nome, ha esposto per la prima volta quest'anno alla fiera Automechanika di Francoforte. L'obiettivo è stato presentarsi come partner industriale nel commercio di componenti e ricambi auto. In tempi di sfide economiche e interruzioni della catena di approvvigionamento, la piattaforma Alibaba vuole *"fornire agli acquirenti un'esperienza di approvvigionamento digitale fluida per aumentare la loro competitività"*.

"L'aftermarket automobilistico è per Alibaba una categoria importante e con un grande potenziale di crescita", spiega **Florian Forster**, Country Manager responsabile per la regione DACH (Germania, Austria, Svizzera) della piattaforma. L'incremento registrato dal B2B cinese negli ultimi tre anni è infatti del 179%. Alibaba vuole aiutare le piccole e medie imprese a trovare i prodotti in modo rapido ed efficiente, effettuando la ricerca dei ricambi a partire dal modello del veicolo. Alibaba offre un *"approvvigionamento da un'unica fonte"*, che significa anche risparmi sui costi di spedizione, e garantisce anche agli acquirenti tedeschi una consegna puntuale.

"Inoltre, - spiega il manager - la piattaforma di B2B offre una vasta gamma di servizi, tra cui 'Trade Assurance', che protegge gli ordini online pagati tramite la piattaforma".

L'azienda ha partecipato anche al primo "Automechanika Supply Chain Management Day", un incontro al vertice per decisori, utenti e fornitori di soluzioni per la supply chain e la logistica dell'industria automobilistica.

© riproduzione riservata pubblicato il 19 / 09 / 2022