L'articolo della settimana scorsa, relativo all'invito da parte di Tagliabue Gomme Gross ai distributori italiani a boicottare i comparatori online dei prezzi dei pneumatici, nel giro di un paio di ore dalla pubblicazione è diventata la notizia più letta della settimana, segnale evidente della forte preoccupazione del settore e del diffuso sentimento di minaccia da parte del web. Giuseppe Coppola, contitolare di Gommaflash Srl, la società di Cesena che ha creato il portale oggetto dell'attacco esplicito di Tagliabue, ci ha trasmesso oggi una lettera di replica, che pubblichiamo di seguito integralmente.

La replica di GommaFlash

"Abbiamo letto con stupore e disappunto la critica di Tagliabue nei confronti del servizio che GommaFlash srl offre agli specialisti del settore gomme. La critica ha un tono aspro e offensivo non solo nei nostri confronti e del nostro lavoro, ma anche verso i gommisti e gli altri operatori che, da un anno ormai, utilizzano con soddisfazione e produttività il servizio GommaFlash.

Le insinuazioni e supposizioni errate riguardo agli scopi e al funzionamento del nostro servizio ci spingono a formulare una doverosa replica, anche con la speranza di modificare un giudizio forse un po' troppo superficiale e affrettato.

Il lavoro di GommaFlash

GommaFlash srl nasce dalla volontà di un gruppo di professionisti del settore che operano a servizio delle officine da oltre 30 anni su tutto il territorio nazionale e hanno non solo la conoscenza del mercato ma anche quella delle difficoltà quotidiane, dei problemi spiccioli, dell'intoppo che rallenta il lavoro e che può far perdere il cliente; cliente sempre più informato, esigente e che cerca non solo un prodotto (sia gomma o bene di consumo) ma anche un servizio.

Con l'aiuto di collaboratori informatici e tecnici programmatori, abbiamo dato vita a dei servizi dedicati ai gommisti che desiderano ottimizzare la loro attività creando con loro una relazione di fiducia. GommaFlash, infatti, offre i suoi servizi di consulenza ai propri clienti svolgendo la sua attività in modo etico e professionale, rispettando e tutelando la privacy degli utenti e degli stessi fornitori in rapporto con loro.

Il prezzo non è tutto

Ha ragione il Sig. Tagliabue quando dice che il prezzo non è tutto: infatti GommaFlash non è

un semplice comparatore di prezzi, ma uno strumento per il gommista, né più né meno come lo è uno smontagomme. Magari non aiuterà a spostare bancali di pneumatici, ma lo aiuta a risparmiare tempo durante le ripetitive attività quotidiane che fanno parte del suo lavoro.

Il discorso prezzo salta subito all'occhio perché è un valore importante, ma non il primo elemento di scelta da parte del gommista, che, attraverso il servizio GommaFlash, ha una visione d'insieme di caratteristiche, prezzi e disponibilità in un formato omogeneo e semplificato.

Parliamoci chiaro, il "cliente modello" idealizzato dall'Ing. Tagliabue è un'utopia. La realtà disegna una situazione completamente diversa e non è raro trovare gommisti con numerosi fornitori (anche 10 e più) con altrettanti B2B da consultare… e se consultano 10 listini diversi lo fanno con o senza GommaFlash.

Per il gommista effettuare consultazioni multiple fa parte della propria attività lavorativa, ma farle manualmente risulta dispendioso e snervante: ripetere le stesse ricerche indicando parametri diversi per gli stessi criteri di selezione, individuare le informazioni salienti dislocate in posizioni diverse di risultati impaginati in modo differente, rimbalzare da una finestra all'altra, etc..

GommaFlash è studiato per essere veloce, accessibile e di facile gestione e comprensione da parte dell'utente; si propone come strumento utile per il gommista, ma non per questo ostile al grossista. Noi riconosciamo il valore che i distributori hanno e il lavoro che fanno, senza poi trascurare le difficoltà contingenti che devono affrontare in un mercato globalizzato sempre più spingente sulle logiche di prezzo anziché sui servizi e le garanzie. Proprio questo è uno dei motivi per cui abbiamo deciso di privilegiare i grossisti locali e declinare le numerose richieste di inserire distributori esteri, già presenti presso molti gommisti italiani.

GommaFlash aiuta il gommista a trovare la migliore soluzione che possa garantirgli **una maggiore competitività, senza dover rinunciare ai servizi offerti dai suoi fornitori locali/nazionali**.

Come giustamente fa notare l'Ing. Tagliabue, il mercato è in recessione e i margini di guadagno si riducono non solo per i grossisti, ma anche e principalmente per i gommisti, i quali si ritrovano inoltre a dover competere con grandi portali internazionali che offrono al cliente finale la possibilità di acquistare gomme a un prezzo super competitivo a cui non possono arrivare, se non a rimessa.

In questo contesto risulta essenziale per il gommista poter accedere alla migliore offerta

possibile **o essere in grado di valutare se, in un dato momento, un eventuale sovrapprezzo può essere riconosciuto in funzione di *disponibilità, tempi di consegna, premi, professionalità* e, perché no, anche *simpatia***, così da poter ottimizzare i costi dell'azienda e di essere il più efficace possibile nella proposta al suo cliente.

Come funziona GommaFlash

GommaFlash funziona come un motore di ricerca (ispirandosi alla loro semplicità d'uso e funzionalità), ma non lo è: a differenza dei classici motori di ricerca e dei comparatori di prezzi che ognuno di noi è abituato ad utilizzare sul web, **GommaFlash non indicizza i contenuti altrui**.

Contrariamente a quanto si suppone e si afferma nel commento di Tagliabue e nella relazione tecnica allegata all'articolo, **GommaFlash non ha un database con dati riservati relativi alle offerte commerciali dei fornitori**, ma effettua su richiesta dell'utente un'interrogazione in tempo reale dei listini dei suoi fornitori. Per fare questo GommaFlash **"non elude" login e password** del sito B2B, ma effettua un accesso per conto del cliente e a suo uso esclusivo, attraverso le credenziali in suo regolare e specifico possesso, inoltrando quindi le richieste dell'utente (proprio come farebbe attraverso il suo browser).

GommaFlash non conserva, non utilizza e non divulga le informazioni recuperate su richiesta e per conto dei clienti: i dati vengono processati da sistemi automatizzati e resi disponibili ai soli clienti utilizzatori nel momento in cui effettuano una consultazione tramite il servizio.

GommaFlash srl non vende gomme e non vende dati di terzi, ma offre un servizio realizzato per i professionisti del settore gomme. Questo non significa che chiudiamo aprioristicamente la porta ai grossisti, anzi il nostro auspicio è quello di instaurare con loro una proficua collaborazione in un'ottica di garanzia e fiducia reciproca che, se non si adottano pregiudizi e preconcetti, non può far altro che bene all'intero settore. A differenza di tanti portali internazionali e non, noi non chiediamo royalties né investimenti da parte dei distributori e cerchiamo, laddove possibile, di offrire in tempi rapidi un servizio ai gommisti, che non richieda modifiche ai B2B esistenti.

Riguardo alla preoccupazione sulla riservatezza dei dati, non possiamo che ribadire che GommaFlash srl rispetta e tutela la privacy degli utenti e dei relativi dati, in base anche a quanto previsto dai nostri termini di servizio. A ulteriore garanzia dei grossisti, siamo altresì

disponibili ad instaurare un accordo di riservatezza anche con loro e a qualsiasi tipo di confronto produttivo, che non leda gli interessi di nessuno.

Bloccare l'accesso a GommaFlash significa impedire ai gommisti di svolgere la loro professione nel modo più semplice e autonomo possibile: non bisogna dimenticare che il gommista, in quanto imprenditore, deve difendere il suo business; e tutti i fornitori, noi compresi, dovremmo sostenerlo e non ostacolare le sue opportunità.

Questo è il Valore che GommaFlash desidera offrire."

© riproduzione riservata
pubblicato il 9 / 04 / 2013