

Quando si parla del settore pneumatici, tutti pensano alle gomme, alle ruote, da qualche anno ai TPMS, al massimo alle valvole. Pochi, anche tra i professionisti, prendono in considerazione le viti di fissaggio, anche dal punto di vista commerciale, che invece potrebbe riservare grandi opportunità. Ne abbiamo parlato con Alberto Rullo, direttore vendite di Bimecc, azienda padovana leader nel settore.

Chi è Bimecc?

Bimecc nasce nel 1987, anno che coincide con il periodo di fondazione delle più grandi aziende di ruote del mondo, tranne OZ e BBS che erano già sul mercato. Questo per dire che in quegli anni si è assistito al boom dei cerchi in lega in Europa e subito Bimecc si è distinta nella produzione e distribuzione di accessoristica per questo settore. All'inizio i clienti principali sono state storiche aziende italiane come OZ, Stilauto, MIM, BWA, Antera, Toora, Speedline, Millemiglia, Orobica, ATP. Negli anni 90 Bimecc è cresciuta a dismisura in Italia, fino a diventare il punto di riferimento per il mercato interno. Successivamente, anche a causa del fallimento di molte aziende italiane, la forte domanda di cerchi in lega after market si è spostata verso la Germania e Bimecc è stata in grado di seguire questo trend. Oggi siamo il partner di riferimento per chiunque muove un certo numero di cerchi in lega nel mondo. E siamo un'azienda unica sul mercato perché realizziamo nelle nostre aziende tutti gli accessori: viti, dadi, distanziali, cap in plastica, anelli di centraggio e tutta una serie di accessori legati al fissaggio dei cerchi, copri-bulloni e molto altro, con la possibilità di personalizzare il prodotto e il packaging.

Come si muove oggi Bimecc sul mercato geograficamente parlando?

Oggi il business si è spostato completamente all'estero e Bimecc si è internazionalizzata. Basti pensare che l'azienda è passata da avere un fatturato generato per l'80% dall'Italia e per il restante 20% dall'estero, ad oltre il contrario, con il 90% realizzato dall'export e il 10% dall'Italia, in soli 20 anni. Di quel 90% realizzato all'estero, il 50% è rappresentato dalla Germania. Ultimamente stiamo assistendo ad una forte crescita del mercato negli Stati Uniti e un consolidamento a livello europeo. In totale produciamo circa 45 milioni di pezzi all'anno, con uno stock pronto per la spedizione di 25 milioni di pezzi.

Come vede il business dei cerchi in lega?

Il settore sta cambiando. Dal nostro punto di vista, l'aftermarket inteso nel senso tradizionale del termine è in discesa. I motivi sono principalmente due: il primo è la crisi, che ha ristretto la capacità di spesa degli appassionati e il secondo è che il primo equipaggiamento realizza ruote sempre più belle. Noi pensiamo che l'aftermarket, nel lungo

periodo, diventerà per circa due terzi una commodity per il business invernale.

Qual è la strategia di Bimecc per il futuro e come è nata l'idea del Blister?



Alberto Rullo e Gianfranco Mazzonetto,
rispettivamente direttore commerciale e
general manager di Bimecc

Stiamo guardando, come tutti, ai prodotti che ci danno la possibilità di crescere ancora. Una delle attività più interessanti è sicuramente la ricambistica originale, che in Europa è distribuita da grossi specialisti che non hanno a che fare con i cerchi in lega. Come detto, la maggioranza delle auto oggi monta ruote in lega originali e la vite, come qualsiasi altro prodotto di consumo, si usura. Questo significa che la capacità di fissare il cerchio diminuisce in modo percentuale ed è quindi necessaria la sostituzione. **[E' importante capire che si rischia la vita e gli errori sono tanti e facili da compiere quando si parla di viti.](#)** Due caratteristiche estremamente interessanti del nostro prodotto sono il numero identificativo originale della vite di ricambio, che rende la sua identificazione immediata, e il fatto che il nostro programma copre il 90% del parco auto circolante.

Come si vende questo prodotto?

Tramite i gommisti. Chi meglio di loro? Sono i gommisti che prendono in mano le viti tutti i giorni, che possono controllarle e convincere il cliente a cambiarle. Ma il gommista ha bisogno di argomenti di vendita. Deve essere aiutato e supportato e Bimecc ha tutta l'intenzione di farlo. Siamo partiti da una partnership con Alcar, che presenta le viti insieme ai TPMS nei corsi di formazione. Ma abbiamo intenzione di fare ancora di più, estendendo le giornate di formazione.

Il focus sul gommista cambia il vostro approccio commerciale?

Assolutamente, perché eravamo abituati a spedire centinaia di migliaia di pezzi allo stesso cliente. Il gommista invece ha esigenze particolari, perché richiede un ridotto numero di pezzi, ma frequentemente. Serve un'azienda snella e capace di accontentare il rivenditore nelle sue necessità.

Il blister e le viti possono essere una fonte di guadagno?

Si, abbiamo fatto una simulazione e potuto appurare che 5 viti Bimecc vendute come accessorio originale al gommista potrebbero costare circa 3 euro; le stesse viti il concessionario auto le vende al gommista a 15 euro. Questo significa che per 4 ruote, il concessionario fa pagare 60 euro, mentre Bimecc le vende a 12 euro. È evidente che i margini di guadagno ci sono e sono molto interessanti.

Quali sono i prossimi passi?

Serve creare la domanda. Stiamo impostando una strategia di marketing per il consumatore, in modo da far conoscere la necessità di sostituire le viti sensibilizzando sulla sicurezza. Ma in ogni caso il gommista sarà fondamentale, perché il cliente, nel migliore dei casi, arriverà in officina chiedendo informazioni, ma poi sarà il gommista a dover convincere definitivamente il cliente.

Per rimanere aggiornati su Bimecc, collegatevi al canale You tube

<https://www.youtube.com/channel/UCTYhvEVC82iqKuY7RrnjyyQ/videos>

e alla pagina facebook

<https://www.facebook.com/bimecc/>



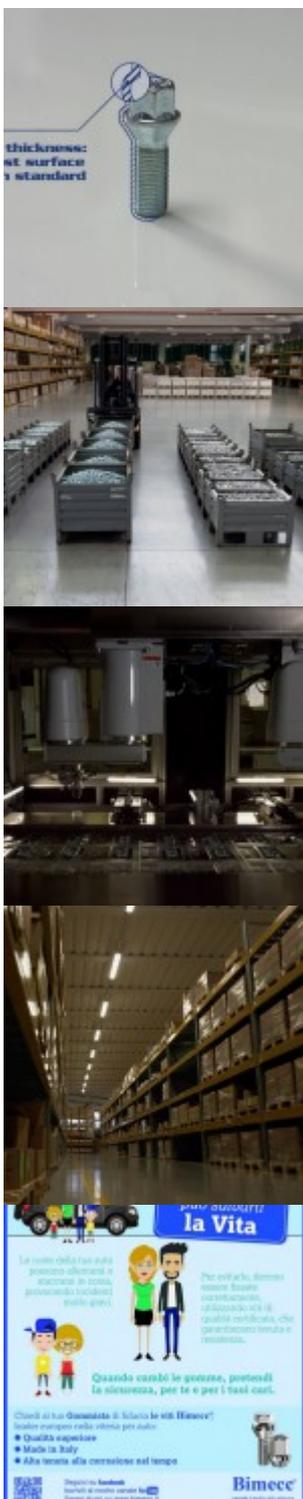
Bimecc: un'azienda italiana leader nel settore della viteria per cerchi Auto e Truck - Intervista ad Alberto Rullo | 4



Bimecc: un'azienda italiana leader nel settore della viteria per cerchi Auto e Truck - Intervista ad Alberto Rullo | 5



Bimecc: un'azienda italiana leader nel settore della viteria per cerchi Auto e Truck - Intervista ad Alberto Rullo | 6



© riproduzione riservata
pubblicato il 25 / 10 / 2016