

Ha appena compiuto 3 anni ItalyTyre, la start up di gommisti di Roma e Lazio, un'idea nata dalla necessità di alcuni rivenditori di fare qualcosa di concreto insieme per rispondere alle crescenti esigenze del mercato. Nel gennaio del 2014 alcuni tra i più importanti rivenditori hanno concentrato i loro sforzi con un obiettivo: "creare un nuovo modello di business perché quello che si è rivelato vincente fino ad ora non sarà applicabile negli scenari futuri. E' necessario essere pronti e strutturati per il cambiamento per non perdere il vantaggio competitivo "

E sotto questa idea nasce ItalyTyre SpA, la Startup per lo sviluppo del nuovo modello di business del pneumatico che consente l'integrazione e l'innovazione dei gommisti senza la perdita della loro libertà imprenditoriale. Attraverso questo nuovo modello di business ItalyTyre realizza economie di scala, ha una struttura dei costi ridotta al minimo, crea e distribuisce valore ai Soci.

"Dovevamo poi scegliere i nostri partner, che non è stata una scelta facile", ha affermato Giorgio Carsetti, responsabile da ottobre 2015 dello sviluppo e del coordinamento ItalyTyre. "Per il nostro modello di business avevamo bisogno di partner chiave e non di semplici fornitori. Cercavamo aziende con cui sviluppare insieme il business, qualcuno con cui non temere di condividere un progetto per crescere insieme e migliorare il valore dell'offerta. Dovevamo trovare nel segmento premium e in quello budget, prodotti di qualità elevata in grado di soddisfare bisogni e aspettative dei clienti ad un giusto prezzo e che garantissero una marginalità adeguata ai soci."

"Continental è stata una scelta naturale: il gruppo Continental è uno dei maggiori produttori di pneumatici che, con una importante presenza nel primo equipaggiamento, realizza prodotti ad alto contenuto tecnologico. Da due anni li consigliamo con grande soddisfazione degli automobilisti, la loro qualità eccellente e affidabilità di prodotto unita alla loro competenza a 360° nel campo automotive ci aiutano a supportarne la vendita con un adeguato profitto".

Attraverso questa sinergia con Continental si realizza un'economia di scala che rende disponibili risorse per il marketing, la pubblicità e la comunicazione. La vasta gamma di prodotti tecnologici Continental ci consente di trovare soluzioni dedicate in grado di soddisfare i bisogni e le necessità di tutti gli automobilisti. Ma anche di far comprendere al personale dei punti vendita l'importanza di trovare risposte personalizzate, per creare sempre più valore per i clienti.

In ItalyTyre i componenti del consiglio di amministrazione sono gommisti, tutte le proposte e idee arrivano a loro. Insieme le analizzano, valutano e le illustrano ai soci ma si attuano

solo quelle approvate dalla maggioranza. Oggi la cooperazione e la sinergia tra i soci si è realizzata perché il confronto con “il più bravo” è visto come lo stimolo alla crescita di tutti i soci. Siamo convinti che lavorando insieme possiamo cogliere opportunità e raggiungere obiettivi che singolarmente non avremmo mai potuto ottenere.

Attualmente sono associati 30 punti vendita nel Lazio che offrono prodotti e servizi di qualità in grado di soddisfare i bisogni e le necessità di tutti gli automobilisti con soluzioni personalizzate. L'obiettivo di ItalyTyre SpA è di arrivare gradualmente ad almeno 50 punti vendita associati anche, se necessario ed opportuno, con l'apertura di nuove strutture, per avere una copertura uniforme del territorio in cui abbiamo programmato di crescere ed operare.

© riproduzione riservata  
pubblicato il 10 / 07 / 2017