Il motivo che ha spinto Bimecc Engineering a partecipare ad Autopromotec 2015 è il lancio di un nuovo kit di ricambi per il fissaggio dei cerchi, sia originali che aftermarket, destinato al consumatore finale attraverso il gommista e altri professionisti specializzati.

"Per presentare il nuovo Safety Parts Program, quest'anno abbiamo deciso di esporre per la prima volta sia ad Autopromotec, che ad altre fiere di settore, come Equip Auto a Parigi e il Motor Show di Essen", spiega Alberto Rullo, direttore commerciale di Bimecc. "E' un prodotto in cui crediamo molto, ma che deve essere spiegato, perché è molto tecnico. L'importanza delle viti e dei dadi che fissano le ruote viene spesso sottovalutata, ma in realtà è estremamente importante per la sicurezza sulla strada".

Alberto Rullo direttore vendite di Bimecc

Bimecc Engineering , che ha sede in provincia di Padova e che esporta circa il 90% della propria produzione, vende ogni anno oltre 45 milioni di elementi di fissaggio ed è leader di mercato, con una quota nell'aftermarket che è tra il 60 e il 70%, vale a dire che 6-7 ruote su 10 montano bulloneria Bimecc. La novità è che adesso l'azienda, che tradizionalmente lavora con i produttori di cerchi, ha deciso di puntare anche direttamente al consumatore, attraverso l'officina del gommista. Il Kit Bimecc rappresenta quindi un'opportunità anche per il gommista, che, in fase di cambio gomme, può segnalare al cliente l'usura, l'invecchiamento o il danneggiamento dei dadi o delle viti e consigliarne la sostituzione. Bimecc offre infatti un completo assortimento di kit di fissaggio, confezionati in apposito blister e identificati dal modello di auto.
"I risultati in fiera hanno superato le aspettative", afferma Rullo, "tanto che pensiamo di tornare anche alla prossima edizione. Autopromotec ha dimostrato di essere un meeting point molto interessante per il settore cerchi e pneumatici e ci ha piacevolmente sorpreso l'ottima affluenza di visitatori stranieri. Molti clienti sono venuti a trovarci dall'estero su appuntamento, ma abbiamo avuto anche l'opportunità di conoscere diversi potenziali clienti arrivati da Africa, Giappone, Egitto e altri Paesi. Per vedere se i contatti si concretizzeranno ci vuole ancora del tempo, ma sicuramente possiamo dire che è valsa la pena di essere presenti ad Autopromotec con il nostro stand".

- Per leggere questo e molti altri articoli sul dopo-fiera sfoglia online o scarica in formato pdf lo speciale **“focus on Autopromtec Review”**