

In Italia si vendono circa 800.000 cerchi all'anno. Pochi, se confrontati con il numero di pneumatici che si vendono al ricambio. La distribuzione non è tuttavia omogenea, nel senso che alcuni rivenditori ne vendono un numero bassissimo rispetto alle gomme, mentre altri aumentano la percentuale media italiana. Questo significa che dipende dalla scelta del gommista, se investire o meno i propri sforzi per proporre nel modo giusto un prodotto, la ruota, che presenta delle caratteristiche tecniche e commerciali particolari.

In occasione della convention annuale del Gruppo Sirio, che si è svolta a Modena l'11 febbraio scorso, Corrado Bergagna, amministratore delegato di Alcar Italia, azienda che fin dalla sua nascita dieci anni fa collabora con il consorzio, ha spiegato come - soprattutto oggi - diventa importante inserire i cerchi nella propria attività. "I cerchi sono un'opportunità per il gommista soprattutto nel momento del cambio estivo-invernale e non solo per l'incremento di fatturato che portano, ma anche per la maggiore produttività del flusso di lavoro: per smontare e rimontare un pneumatico sullo stesso cerchio ci vuole il doppio del tempo che serve con le [fitted unit](#) (gomme già montate sulla ruota). Questo significa poter raddoppiare la potenzialità di lavoro nei momenti di picco stagionale."



Paola Novo,
operation manager
di Alcar Italia,
spiega ai soci del
Gruppo Sirio, come
funziona il
configuratore online

Un'altra occasione in cui le ruote possono diventare una soluzione è nel caso di misure di pneumatici invernali costose e difficili da reperire, che possono però essere sostituite da misure più piccole e dalla relativa ruota, rimanendo nell'ambito di quanto previsto dal libretto di circolazione. Alcar offre un'ampia scelta di modelli per ogni gusto, ma anche una proposta per chi non vuole spendere molto ma desidera avere un design accattivante: [Hybridrad](#), una ruota in acciaio che esteticamente sembra in lega, un prodotto su cui la multinazionale austriaca afferma di non avere concorrenza. Infine i cerchi possono anche essere venduti all'atto del cambio stagionale e montati poi con calma nei periodi morti sulle gomme lasciate in deposito.

Infine oggi subentra un'ulteriore opportunità di business con i sistemi di misurazione della pressione dei pneumatici, un tema importante, che deve essere affrontato con professionalità, ma che rappresenta sicuramente un'opportunità per i gommisti. A questo

proposito Alcar ha già adattato tutta la produzione di ruote di nuova generazione alla possibilità di montare i sensori di pressione e ha previsto sulle piattaforme online una guida che consente ai gommisti di fare tutte le verifiche necessarie di volta in volta.

Insomma attorno ai cerchi girano una filosofia, una tecnica e un approccio commerciale, che, se ben sfruttati, possono portare davvero molti vantaggi al lavoro del gommista. "Alcar in Italia è nata 10 anni fa e ha già venduto un milione di ruote", dice Bergagna. "Abbiamo cercato di modificare il criterio di approccio a questo prodotto e vogliamo proseguire in questa strada, visto che il mercato ha dimostrato di apprezzarlo: oggi in Italia, tra cerchi in lega e in acciaio, abbiamo la quota di mercato di maggioranza."

Quello che ancora manca, secondo Bergagna, è la formazione del personale che deve parlare al cliente finale di ruote. Per questo motivo la filiale italiana si è resa disponibile per realizzare dei corsi di formazione tecnica e commerciale ai gommisti del Gruppo Sirio, anche a livello di singole aziende.

Ma esiste già uno strumento formidabile, messo a punto da Alcar, che è il configuratore online, disponibile su tutte le piattaforme web dell'azienda per il consumatore e per l'operatore professionale. "I dati contenuti nel configuratore sono lo zoccolo duro della nostra comunicazione", sottolinea Bergagna. "E' uno strumento importantissimo, che fa la differenza, e che consente di scegliere il prodotto giusto senza commettere errori, alleggerisce il call center del grossista e permette al rivenditore di fare tutte le valutazioni necessarie (disponibilità e tempi di consegna compresi) e di completare la transazione in maniera indipendente."

Obiettivo primario di Alcar Italia è dunque quest'anno fare in modo che i gommisti conoscano e utilizzino questo software e per fare questo mette a disposizione dei clienti un call center molto preparato e continuerà a lavorare sulla formazione di distributori e rivenditori.