

La proposta non è nuova ma viene rilanciata, in vista dell'inverno, dal gruppo austriaco Alcar, leader di mercato, che vende in Europa 8 milioni di cerchi all'anno. "In un settore che vive una stagionalità estrema, con sovradimensionamenti nelle fasi di picco e successivi cali vertiginosi, la ruota può diventare, oltre che un prodotto da vendere, anche uno strumento per aumentare la produttività", dice Corrado Bergagna, amministratore delegato di Alcar Italia Srl.

La produttività del gommista, nelle giornate da bollino rosso del cambio gomme, dipende infatti molto dalla possibilità di montare fitted unit, ossia l'insieme pneumatico e cerchio già assemblato, che potrebbe essere, soprattutto per certe misure, una soluzione con doppio vantaggio: riduzione dei tempi e vendita di un prodotto in più.

"In Germania il 30% delle vendite viene già realizzato proprio con le fitted unit", sottolinea Bergagna, che guida fin dalla sua fondazione, sette anni fa, la filiale italiana del Gruppo Alcar. Oggi la filiale, con sede a Seregno (MB), rappresenta un punto di riferimento nel settore aftermarket e detiene una quota di mercato attorno al 25%.

"L'obiettivo di Alcar Italia - dice Bergagna - è quello di offrire prodotti e servizi di altissima qualità, lavorando con la massima professionalità e usufruendo delle sinergie del gruppo. Dal punto di vista informatico, ad esempio, siamo all'avanguardia e offriamo ai nostri clienti servizi web avanzatissimi. Oggi il 35-40% degli ordini vengono fatti online. Del resto il prodotto si sceglie anche in base alla qualità del servizio, come ad esempio riuscire ad ordinare senza fare errori e in qualsiasi momento della giornata".

I marchi distribuiti da Alcar sono AEZ per chi cerca design e qualità, DOTZ un brand di tendenza prediletto dai tuner, DEZENT, moderno e discreto ed ENZO minimalista e più economico.

© riproduzione riservata
pubblicato il 30 / 08 / 2011