Autopromotec per Rema Tip Top è stata un appuntamento importante, che ha visto l'azienda presentare diverse novità. Il focus dello stand era sicuramente il TPMS e i prodotti legati al controllo della pressione, che, soprattutto in Italia, rappresenta un business ancora a livello embrionale. "Il gommista ancora evita in tutti i modi il servizio TPMS: la paura principale è quella di non riuscire a far comprendere al cliente perché il prezzo di un cambio gomme adesso aumenta in maniera così importante. Il TPMS, invece, può cambiare il business, portando nuovi servizi, competenze e marginalità nelle officine. Non è necessario aver paura, se si ha il partner giusto al proprio fianco", ha affermato Daniel Schön, amministratore delegato di Rema Tip Top.

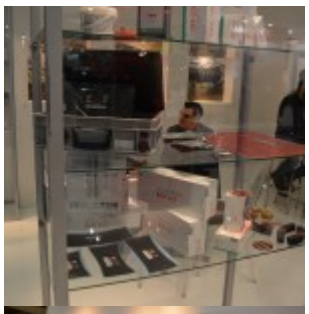
In fiera, due volte al giorno, Rema organizzava delle presentazioni che avevano come tema principale proprio rendere profittevole il business TPMS per il gommista. Rema Tip Top non vende infatti solamente un prodotto: offre un valore aggiunto, un'opportunità di business, una possibilità di migliorare la propria offerta ed essere più remunerativi. "Rema Tip Top si vede come un partner del gommista, che deve adeguare i propri servizi ai bisogni del mercato e ai nuovi trend. In questo momento, uno dei temi principali è la meccanica leggera, verso cui tutti i professionisti del pneumatico dovrebbero convergere, in un'ottica di allargamento dei servizi offerti. Per questo motivo, proprio in occasione della fiera, Rema ha stretto una collaborazione con Texa per la distribuzione dell'Axone S in versione Rema Tip Top."

Questo strumento offre, oltre alle funzionalità TPMS, la diagnosi Fast Fit ed è indicato per quei gommisti che vogliono allargare i propri orizzonti, scegliendo di investire su se stessi. All'interno del pacchetto offerto è presente una serie di servizi che permettono al gommista di avere un supporto continuo, garantito da due esperti del settore e da una linea telefonica gratuita per i primi 12 mesi. Qualsiasi informazione, richiesta tecnica e necessità sarà prontamente presa in carico dai tecnici Rema Tip Top, che accompagneranno passo passo il gommista in ogni difficoltà. In un campo nuovo come quello della diagnosi, questo può essere un grande valore aggiunto.

Ma non è tutto: Rema sta sviluppando un proprio sensore TPMS, che sarà sul mercato per la stagione invernale 2015, mentre il Profiler TPM II, lo strumento di diagnosi TPMS con i codici di ricambio Rema, a partire dalla fiera potrà programmare anche i sensori T-Pro di Alcar e Tech. "Abbiamo presentato i primi prodotti TPMS addirittura 2 edizioni fa e oggi riteniamo di essere sulla buona strada, con il mercato che ci sta dando il giusto riconoscimento. Siamo soddisfatti, ma non ci accontentiamo: presenteremo ancora ulteriori novità, diventando sempre più completi e flessibili. In futuro verranno inseriti nell'Axone S i codici Rema, che sono stati richiesti anche dagli altri distributori dello strumento Tecnomotor (produttore del Profiler TMP II)."

Daniel Schön, amministratore delegato
di Rema Tip Top

Il gommista deve guardare avanti, ma dovrebbe anche dedicarsi nuovamente ai lavori tradizionali, come la riparazione di pneumatici, che ormai è stata quasi dimenticata in favore della vendita di nuovi prodotti. “Riparare oggi conviene, soprattutto nell’autocarro e nell’agricoltura. Rema Tip Top, che nel corso degli anni è diventata leader mondiale in questo campo, offre strumenti di guadagno interessantissimi grazie alla locazione operativa: con poche riparazioni al mese e un costo bassissimo del noleggio dell’attrezzatura, si riesce ad avere un reddito molto interessante a fine anno, con ricavi molto maggiori in percentuale rispetto alla vendita. Siamo, infatti, nell’ordine del 50-60%.” Rema, oltre a tutte le attrezzature necessarie, offre la formazione: anche in questo caso, come nel settore diagnosi, due specialisti della ricostruzione sono disponibili a supportare i riparatori. In fiera, in anteprima mondiale, Rema ha presentato il rappezzo MRCF, un pro dotto molto innovativo che vulcanizza la gomma senza mastice. In questo modo non si devono più utilizzare soluzioni vulcanizzanti e solventi chimici infiammabili, ma è necessario solamente portare in temperatura il rappezzo. Nei primi mesi del 2015, Rema Tip Top ha un fatturato in crescita del 40%, con il settore TPMS che sale del 23% e quello della ricostruzione del 91%, dimostrando la grande crescita dell’azienda. “Sono numeri che ci invitano ad investire ancora di più, cercando di essere sempre più vicini al gommista, che ci riconosce come punto di riferimento a lungo termine per le competenze tecniche, i servizi e i sistemi di approvvigionamento. Vogliamo investire assieme ai gommisti, per un futuro più sicuro e profittevole.”



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

© riproduzione riservata
pubblicato il 16 / 07 / 2015