

Alcar, major player nella produzione e commercializzazione di ruote in Italia e in Europa, è stata una delle prime aziende del settore a comprendere la portata del business dei TPMS e si è strategicamente inserita come anello di congiunzione tra i produttori dei sistemi e i gommisti.

Già nel settembre 2013, infatti, il Gruppo austriaco aveva dichiarato la conformità alla direttiva TPMS dei propri cerchi in lega con i marchi AEZ, Dotz, Dezent, Enzo e di quelle in acciaio Alcar Stahlrad. Naturalmente anche la documentazione cartacea, ma soprattutto il configuratore online sono stati aggiornati, grazie anche alla collaborazione con i due leader del mercato dei sensori Schrader e Alligator. L'azienda ha poi fatto un accordo di commercializzazione con il proprio marchio di un sensore, Alcar T-Pro Sensor di Tech, e di uno strumento di diagnosi e programmazione, il VT56 di Ateq. A chiudere il cerchio, la filiale italiana ha avviato un'efficace e capillare campagna di comunicazione e formazione, con ben 1.123 professionisti che, negli ultimi tre mesi del 2014, hanno partecipato a 54 corsi commerciali e tecnici. A supporto di tutto ciò, l'azienda ha messo a disposizione dei clienti una linea telefonica e un indirizzo email dedicati, per guidare i clienti nella risoluzione di problemi vari, come l'attivazione e l'utilizzo del VT56, l'inserimento dati nel configuratore, il dimensionamento dei sensori e le procedure di reset ECU.

❑ "I TPMS rappresentano un vero campo minato, in quanto, come nuova normativa, si sono scontrati con la scarsa conoscenza e la disinformazione da parte di operatori, mercato e associazioni di categoria", afferma Corrado Bergagna, amministratore delegato di Alcar Italia. "Alcar ha iniziato ad affrontare il progetto nel 2012, avviando immediatamente un percorso di ottimizzazione progettuale delle ruote, sia in acciaio sia in lega, per permetterne la compatibilità e l'alloggiamento dei sensori. Riteniamo i TPMS parte integrante della ruota e, soprattutto per migliorare la qualità del servizio alla clientela, abbiamo investito nel B2B al fine di renderlo un sistema in grado di configurare veicolo, ruote e sensori allo stesso tempo. Il nostro motto ALCAR YOUR WHEEL PARTNER ce lo imponeva. Proprio per il motivo che il mercato TPMS è in continua evoluzione (sistemi diretti ed indiretti, nuove vetture, nuovi sensori, ecc...) occorre che Alcar proponga uno strumento di riferimento sempre aggiornato, il configuratore appunto, che diventa strategico nella gestione in negozio del TPMS grazie al duro lavoro Alcar: il faticoso monitoraggio quotidiano del mercato e i continui investimenti in test di valutazione delle informazioni tecniche. Infatti tramite il configuratore il cliente può verificare, reperire e ordinare il corretto sensore per il veicolo indicato, anche se la continua evoluzione strategica di sistemi diretti e indiretti e i nuovi modelli proposti dalle case auto non facilita le cose".

❑ Alcar ha dunque il merito di aver compreso il valore di questa nuova opportunità di business e di essere riuscita a sfruttare la posizione privilegiata in cui si trovava. Ai

produttori di TPMS mancava la conoscenza diretta del mercato di riferimento e ai gommisti mancava un interlocutore noto che facesse da tramite per l'avvio del nuovo business. Ed ecco il ruolo chiave di Alcar, che ha giocato in prima linea, aumentando la popolarità e credibilità dell'azienda e sostenendo le vendite di ruote. L'impegno non è stato di poco conto: "L'investimento del Gruppo è enorme, - continua Bergagna - avendo implementato addirittura una nuova business unit, la quarta, dedicata al nuovo progetto. In Italia è stato creato un TPMS team in grado di fare formazione, seguire la linea telefonica dedicata e online assistendo la clientela anche in loco".

L'aspetto più critico e al tempo stesso strategico del progetto è sicuramente la formazione dei rivenditori specialisti, che hanno competenze meccaniche, ma raramente di elettronica. "I gommisti tradizionali - spiega il manager di Alcar Italia - guardano con sospetto e poca confidenza a tutto ciò che è elettronico e la grande maggioranza non è qualificata per approcciare il tema TPMS senza una specifica preparazione." Tuttavia il 'problema' TPMS, se ben affrontato, diventa una vera e propria 'opportunità' per la categoria, che si deve specializzare e deve aumentare competenza e competitività aggiungendo al proprio business nuovi prodotti e nuovi servizi, con degli investimenti che sono relativamente bassi.

✘ "Sostenendo dei costi modesti per l'acquisizione delle apparecchiature diagnostiche ed eventualmente per il training, i gommisti hanno la possibilità di differenziarsi dal proprio concorrente di zona, che magari è refrattario al cambiamento", spiega Bergagna. "Ma soprattutto possono differenziarsi da quello che oggi è per loro un importante concorrente: il concessionario auto. Il concessionario è spesso più competitivo del gommista per la vendita di ruote e pneumatici, ma ora esiste l'opportunità di proporre il servizio TPMS con prezzi di vendita nettamente spesso più competitivi rispetto a quelli dei concessionari. Infatti i concessionari vendono di norma solo i sensori originali OE con lo spread di prezzo rispetto ai sensori aftermarket, tanto che spesso il gommista, tramite la proposta di sensori aftermarket, riesce a recuperare nel prezzo totale del complesso montato il mancato margine di ruota e pneumatico!"

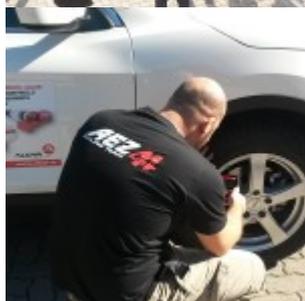
La strategia quindi ha portato frutti e Bergagna conclude sottolineando che "i risultati sono stati positivi non tanto economicamente, in quanto l'impatto delle nuove auto con sensori per il momento è limitato e si amplierà nei prossimi mesi, ma soprattutto per aver sviluppato e migliorato il rapporto con la clientela, offrendo un servizio di assistenza tecnica importante".

"L'immagine ne ha certamente beneficiato - conclude Bergagna - e il 2015 ci vedrà ancora protagonisti, continuando la strada percorsa fino ad ora, ma con sempre maggiori mezzi e conoscenze".





Le ruote Aez, Dotz, Dezent ed Enzo sono già in regola con i sistemi di monitoraggio della pressione pneumatici (TPMS)



- Puoi leggere questo e molti altri articoli sui principali sensori e strumenti di diagnosi e programmazione TPMS nello speciale di 60 pagine [PneusNews.it - focus on TPMS](#)

