

La prima settimana di gennaio si è svolta a Torino la consueta convention annuale di Overgom, che quest'anno è stata particolarmente importante, in quanto ha segnato una vera e propria ri-partenza per l'azienda torinese, che nel 2014 ha improvvisamente perso il suo patron Arengo Girardi.

Dopo una fase complessa, il 2015 è stato l'anno della ristrutturazione, in cui la famiglia e il management hanno dedicato le proprie energie, principalmente alla riorganizzazione dell'azienda. Con la convention di gennaio però l'azienda dà una svolta e riparte. La prima dimostrazione del cambiamento è stato il programma stesso della riunione, iniziata subito con la presentazione dei progetti - numerosi e interessanti - per l'anno nuovo.

“Arrivavamo da un periodo difficile e quindi abbiamo voluto dare un segnale forte di cambiamento. Il titolo stesso della convention era infatti **New Start**, ricominciamo da capo”, spiega Emanuela Girardi.

Ad animare la discussione anche il nuovo direttore generale Roberto Parlange, assunto a ottobre 2015 e proveniente da multinazionali dei settori finanziario e personal care. Parlange è intervenuto motivando la forza vendita e raccontando come il successo passi sovente attraverso fasi di cambiamento, a volte anche difficili. “Nonostante le difficoltà degli ultimi due anni, l'azienda c'è e dal meeting arrivano forti segnali di solidità, certezza, continuità ed entusiasmo, nonostante i falsi allarmi lanciati 'strumentalmente' in questi mesi da 'radiogomma!'”, dice Parlange.

L'azienda smentisce dunque con determinazione le voci di acquisizioni circolate negli ultimi mesi e presenta invece nuovi progetti che dimostrano come la voglia di investire e andare avanti sia più forte che mai.

In questi due anni molte cose sono cambiate: sono state chiuse le sedi di Cagliari, Verona e Cesena, parte della logistica è stata rivista, le zone commerciali si sono concentrate e la forza vendita è stata parzialmente rinnovata e potenziata. Il tutto sulla base naturalmente di un'accurata analisi e riorganizzazione finanziaria e amministrativa, perché l'azienda, per sostenere la forte crescita degli anni 2010-2011, aveva incrementato i costi fissi, che oggi risultano sovradimensionati e comunque da razionalizzare. I benefici di queste attività dovrebbero essere percepiti già nel 2016.

Nexen new entry nel portafoglio marche di Overgom

Grandi novità anche per i prodotti: Overgom quest'anno ha messo in portafoglio anche il marchio coreano Nexen. “Da un po' di tempo sentivamo l'esigenza di inserire un brand

come Nexen, con una ampissima gamma, importanti contratti con il primo equipaggiamento e grande potenziale di crescita nel mercato italiano, e soprattutto che consentisse sia a noi a che a nostri partner gommisti di ottenere dei margini soddisfacenti in un mercato sempre più competitivo”, spiega Alberto Girardi.

✘ Il rilancio di Cooper con una promozione innovativa

Novità in serbo anche per la distribuzione del marchio Cooper, che ha lanciato dei nuovi prodotti, ma soprattutto una promozione unica nel suo genere: la cosiddetta “Promessa Cooper”. La Casa americana, infatti, è talmente sicura della qualità dei propri prodotti che offre una garanzia in stile ‘soddisfatti o rimborsati’ che vale su tre livelli: danni accidentali, un periodo di prova di 1.000 chilometri o 30 giorni e una percorrenza fino a 48.000 chilometri.

“A fine mese è previsto il lancio a livello mondiale di questa straordinaria promozione. E’ un’iniziativa estremamente forte, che potrebbe avere un successo inedito per il settore e per il mercato italiano”, spiega Emanuela Girardi.

Ma le novità, in termini di prodotto, non sono finite qui, perché a partire da quest’anno Overgom avrà la distribuzione in esclusiva di un altro marchio, il cui lancio avverrà nelle prossime settimane.

Il servizio al noleggio con Flema

Oltre ai rappresentanti dei nuovi brand acquisiti da Overgom, era ospite della convention anche Giuseppe Cirillo, amministratore delegato di Flema (Fleet Management), la società costituita nel primo semestre 2015 da Overgom e Maxtyre per offrire agli affiliati myGOM la possibilità di cambiare le gomme delle vetture di lungo noleggio.

“Il progetto sta andando molto bene, anche meglio delle aspettative, anche perché il leasing in questo momento è uno dei settori che performano meglio”, spiega Emanuela Girardi. “Lavoriamo già con nove società di leasing e stiamo stipulando degli accordi con le più importanti società italiane e internazionali che apprezzano particolarmente le proposte innovative di Flema, l’esperienza e serietà dell’amministratore Giuseppe Cirillo e i miglioramenti nel livello di servizio che Overgom e Maxtyre, con la loro capillarità sul territorio e i loro ampi stock di pneumatici multi-marche, stanno portando al settore del leasing e ai clienti delle leasing company. Gli agenti Overgom e il network myGOMne sono entusiasti, perché rappresenta un valore aggiunto importante e unico sul mercato italiano”.

myGOM cresce e investe nel web

Anche per myGOM sono pronte diverse novità nel 2016. La rete ha continuato a crescere e ha giovato in particolare degli investimenti fatti sul sito internet, che è incentrato proprio sulla figura del gommista e che è stato oggetto di un enorme lavoro di indicizzazione su Google.

“Se oggi un consumatore scrive ‘gommista’ e il nome della propria città su Google, quasi sempre nella prima pagina dei risultati trova un gommista myGOM”, dice Emanuela Girardi. “Sono risultati difficilmente misurabili, perché spesso il cliente non racconta come è arrivato a scegliere il punto vendita, però stimiamo, grazie alle campagne di geolocalizzazione che abbiamo fatto tra novembre e dicembre 2015, di aver portato mediamente 30-40 clienti nuovi per punto vendita. Questo è sicuramente un grande valore aggiunto per il network”.

Fatto dunque il punto a inizio anno, Overgom riparte con i meeting per gli affiliati sul territorio e, viste le novità, riparte con fiducia, entusiasmo e con la passione per il proprio lavoro che guida l'azienda dal 1977.





