Tradizione e innovazione. Se si dovesse riassumere un'azienda con due semplici parole, sarebbero sicuramente queste quelle scelte per il gruppo Nexion, formato per il settore automotive dalla capostipite Corghi e dalle aziende Mondolfo Ferro, Sice e Hpa entrate nel corso degli anni mantenendo le peculiarità e l'indipendenza.

I due concetti, come spesso accade, si fondono uno con l'altro: nel 1960 la capogruppo Corghi ha inventato e brevettato il primo smontagomme del mondo, l'Artiglio, concentrandosi successivamente sulla ricerca e sviluppo e permettendo, quasi da sola, l'evoluzione di un intero settore: un esempio su tutti, la tecnologia levalaleva, inventata nel 2001.

Mauro Bergamini, product manager degli smontagomme leggeri del gruppo Nexion, afferma che oggi il cliente che acquista lo smontagomme appartiene principalmente a due categorie: la prima è il gommista, la seconda è il gruppo formato da officine, elettrauto, carrozzerie e via dicendo, ovvero quei centri che si occupano sempre più di pneumatici ma non come business principale. La tendenza degli ultimi anni vede una riduzione del primo segmento a favore di un aumento del secondo, o meglio ad un maggior interesse generale verso il servizio gomme: "Oggi ci troviamo di fronte a 6.000 gommisti e a 25.000 aziende tra officine, carrozzerie, ecc., che cercano sempre di più di attrezzarsi per il servizio gomme e anche per altre attività, spinte da un cliente alla ricerca di un unico interlocutore che segua la manutenzione dell'auto in tutta la sua totalità."

Ma come viene scelto uno smontagomme? Anche in questo caso, ci troviamo di fronte alle due categorie precedenti, che scelgono in modo differente e in base a diversi criteri. Le officine, innanzitutto, si basano sui prodotti omologati dal proprio brand. Un'officina BMW, quindi, prediligerà tra i prodotti omologati dalla propria casa madre e così farà un centro servizi autorizzato Audi, Fiat, Ferrari e via dicendo. Per un'azienda produttrice è quindi, fondamentale avere l'omologazione della casa. Inoltre, per i prodotti entry level come quelli destinati alle officine il prezzo è un fattore determinante. Il gommista, invece, ha criteri completamente differenti: "Innanzitutto, un gommista specialista sceglie in base alle funzioni offerte da un prodotto, molto più importanti e determinanti rispetto alle valutazioni dell'officina. **Fino a 10 anni fa tutti gli smontagomme facevano tutto, ma oggi il panorama è radicalmente cambiato: le ruote e i pneumatici sono molto diversi tra loro e serve un'attrezzatura particolare per lavorare, basti pensare ai runflat.** Il rischio di rovinare cerchi e gomme è molto alto e, pertanto, serve un'attrezzatura in grado di lavorare con questi particolari prodotti. Un altro importantissimo argomento di vendita è la storicità e l'affezione ad un particolare marchio, oltre al legame con l'agente e con l'assistenza. Addirittura, molte volte i gommisti scelgono un brand perché lo sognavano da tempo. Rompere questo rapporto è abbastanza difficile, normalmente ci si riesce solo con

un’innovazione: mettere sul mercato qualcosa di unico, che altri non hanno, “obbliga” il gommista che desidera quel prodotto a cambiare marchio. Oltre agli aspetti più emozionali, ci sono anche motivi come la fatica e il tempo. Il lavoro del gommista è sempre più stagionalizzato e, in certi periodi, ogni minuto e ogni chilo sollevato contano. Una macchina che riduca i tempi di lavoro, la fatica e soprattutto consenta di lavorare in massima sicurezza sulla integrità del cerchio e dello pneumatico può risultare cruciale e, come afferma Bergamini, può riuscire a far cambiare preferenza ad un operatore. Infine, un ultimo argomento di vendita, ancora fondamentale, è il made in Italy.”

Mirco Bigi, product manager degli smontagomme pesanti

Guardando ai trend, **un dato interessante è quello relativo al servizio mobile**, che è in grande crescita. Sempre più spesso vengono richieste equilibratrici e smontagomme che basculano verso l’esterno, per essere inseriti in furgoni che poi si occuperanno del servizio gomme nei parcheggi dei supermercati, in quelli degli stadi e via dicendo. Anche in questo caso, il progetto è partito in modo semplice, per poi evolversi fino alla presentazione di uno smontagomme levalaleva basculante. Non solo: oggi questo servizio è stato esteso alle flotte, come afferma Mirco Bigi, product manager degli smontagomme pesanti: “Il servizio presso le flotte camion è sempre più richiesto e quindi importante. Alcuni operatori chiamano i gommisti attrezzati di mobile service, prenotando la giornata. Accade però che questo non sia sufficiente e durante i periodi critici, le flotte si organizzano, garantendosi la presenza in sede di un gommista con al seguito il proprio smontagomme per diverse settimane. Quando questo non basta, allora, internalizzano il reparto gommista, con l’obiettivo di ridurre i costi e massimizzare i benefici .”

Le strategia, i progetti e l’indipendenza di ogni azienda è tale che è necessario analizzarne una per una.

Corghi: l’eccellenza

Dal primo Artiglio all’Artiglio Uniformity passano 55 anni, ma la filosofia dietro ad entrambi i prodotti è esattamente la stessa: Corghi significa ricerca e sviluppo, innovazione, futuro. Così come l’Artiglio è stato il primo smontagomme in assoluto, Uniformity è il primo smontagomme diagnostico, capace di effettuare la diagnosi della ruota senza la necessità di spostarsi sull’equilibratrice.

“Uniformity è una bandiera” ha affermato Bergamini. “**Corghi lavora sempre in**

prospettiva, portando sul mercato dei prodotti innovativi che anticipano i trend del futuro. Naturalmente questo crea una grande notorietà, facendo vendere anche i prodotti più tradizionali, quelli che rappresentano la fetta più grossa del mercato. L'altissima fascia non è realizzata necessariamente per vendere oggi, ma cerchiamo di vedere dove investire, come migliorare il business, ci sforziamo di studiare il mercato, capire cosa serve, come rendere più fluidi i momenti di picco, qual è il valore aggiunto di un prodotto. Probabilmente tra 5 anni un prodotto come l'Uniformity sarà un best seller, perché in certi paesi come il nord Europa, tradizionalmente "più evoluti", già oggi ha iniziato ad essere molto richiesto. Inoltre, attualmente si trova presso alcune case auto e pneumatici in attesa di essere omologata."

Un trend molto simile a quello prospettato per il nuovo prodotto di punta di Corghi si è presentato nel 2001, anno in cui il mercato è stato "sconvolto" dall'introduzione del sistema Leverless: "Fino al 2001 gli smontagomme presentavano la stessa tecnologia degli anni 60. Poi abbiamo inventato il Leverless, ma i nostri competitor ci hanno attaccato dicendo che era semplicemente un escamotage del marketing. Invece, era un'innovazione vera e propria, che oggi è considerata in tutto il mondo come top di gamma. La stessa cosa può essere affermata anche per il sistema touchless, brevettato da Corghi grazie allo Smart Corghi System, che consiste in un movimento sincronizzato che non solo non tocca il cerchio, ma riduce le tensioni."

Tornando all'Uniformity, Bergamini afferma: "**Il mercato ci sta dicendo che avere uno smontagomme che fa anche la diagnosi è un plus**. Il vantaggio è chiaro e immediato: con Uniformity si accoppia il copertone al cerchio e si fa la diagnostica. Normalmente, invece, bisogna accoppiare pneumatico e ruota, smontare la ruota dallo smontagomme, portarla sull'equilibratrice e fare la diagnosi, dovendo ripetere tutto se questa non è perfetta. Il vantaggio è incredibile, con un risparmio di tempo e di fatica enorme."

Uniformity è il top di gamma, ma nel corso dell'anno le vendite dei prodotti di fascia alta sono cresciute enormemente: "Nel 2015 siamo andati molto bene, – afferma Marco Landi, direttore vendite di Corghi – soprattutto nella parte alta dell'offerta, dove Corghi si differenzia nettamente dalla concorrenza: **le vendite dei levalaleva sono aumentate del 56% rispetto al 2014**. Questo dipende sia dal fatto che questi prodotti sono sempre più richiesti a causa della presenza di pneumatici e ruote sempre più particolari, ma anche perché il settore stesso sta crescendo. Inoltre, fattori come Autopromotec e una leggera ripresa del mercato, anche per quello che riguarda l'accesso al credito, hanno delineato una situazione meno complicata rispetto al 2014. I primi mesi del 2016 confermano questo trend. Per quest'anno, con l'assenza di Autopromotec, organizzeremo dei Porte Aperte con azioni commerciali specifiche."

Infine, un ultimo argomento analizzato da Landi è quello delle officine, un segmento nuovo per Corghi, anche se conosciuto: “Siamo molto attenti a questo tipo di canale. L’evoluzione del mercato ha portato segmenti diversi ed oggi tutti si avvicinano alla gomma: così come il gommista si approccia alla piccola meccanica, le officine stanno andando verso i pneumatici. Naturalmente, per questo canale il prodotto “tipo” è entry level e Corghi ha alcune macchine dedicate, come l’A2015 e l’A224. Il mercato sta cambiando, ma Corghi ha sia i prodotti che le condizioni per poter rispondere.”

Mondolfo Ferro: dai gommisti al servizio gomme in generale

Mondolfo Ferro è una società che presenta alcune particolarità all’interno del Gruppo Nexion, a cominciare dall’ubicazione geografica dello stabilimento, che non si trova a Correggio ma a Mondolfo, in provincia di Pesaro-Urbino. Proprio per questo motivo, storicamente l’azienda ha un grande mercato nel sud Italia, con una particolare eccellenza in Sicilia e nella propria regione, le Marche.

Per il 2016 l‘azienda ha in progetto diverse iniziative, la più interessante delle quali è sicuramente la realizzazione di alcuni “Porte Aperte” su tutto il territorio nazionale, isole comprese. L’obiettivo è quello di essere sempre più a contatto con la clientela, presentando le novità più importanti ed interessanti. Oltre al progetto itinerante, a maggio verrà organizzato un evento presso il sito produttivo di Mondolfo.

Un altro interessante trend per l’azienda marchigiana è quello di cui parla Pietro Lauritano, Direttore Commerciale Italia di Mondolfo Ferro: “15 anni fa l’azienda era conosciuta soprattutto dal gommista, ma negli ultimi anni ha saputo adeguarsi ai nuovi scenari che si sono presentati, diventando un punto di riferimento anche per le officine meccaniche, le concessionarie auto e le carrozzerie, che hanno saputo cogliere l’opportunità di aprire i loro orizzonti al servizio gomme.”

Mondolfo Ferro sta investendo molto sul mercato, ma i ritorni sono già ottimi: il 2015 ha visto aumentare il fatturato in ognuna delle linee prodotto, con una crescita significativa in un mercato ancora non brillante. Lauritano afferma che “questo successo è il risultato del lavoro di un Team che è riuscito a sfruttare molte delle occasioni che gli si sono presentate, grazie ad un ottima interazione con l’intera organizzazione commerciale.”

Infine, tra tutti i prodotti Mondolfo Ferro, uno dei più interessanti è sicuramente Aquila Tornado, l’ultima creatura dell’azienda, alto di gamma dell’offerta. Si tratta di uno smontagomme vettura Touchless, senza leva, ad azionamento idraulico che fa della semplicità di utilizzo il suo punto forte. L’impostazione automatica del diametro e il

posizionamento automatico della ruota lo pongono, secondo Lauritano, ai vertici di questo segmento di mercato. Un prodotto di questo tipo conferma il trend mostrato dalle vendite di tutto il gruppo, che vede gli smontagomme tecnologici in grande crescita di vendite

HPA: il focus sulle officine

Simpesfaip è stata fondata nell'aprile 1995, nata dalla fusione tra Simpes – leader nel mercato italiano con il marchio HPA, specializzata in prodotti elettronici, e Faip, una società tradizionalmente forte nell'esportazione di attrezzature elettromeccaniche. Oggi il marchio HPA Faip è il brand del gruppo Nexion tradizionalmente destinato alle officine, specializzato in assetti ruote, linee prova freni e nel campo delle revisioni, ma attento anche alle attrezzature per il servizio gomme.

La particolarità di HPA è che l'azienda opera tramite una rete di agenti monomandatari che uniscono alla parte commerciale anche la parte assistenza tecnica, con il vantaggio di un servizio celere e professionale. Un altro vantaggio, non indifferente, è quello di fornire un unico interlocutore al cliente. Secondo Mauro Cavallini, Direttore Commerciale Italia di Simpesfaip, questo, insieme alla qualità dei prodotti, è proprio il punto di forza dell'azienda.

Sice: smontagomme OEM ma non solo, qualità e innovazione

Sice ha festeggiato il 50esimo anniversario nel 2014: 50 anni quasi interamente dedicati al progetto ed alla produzione nel proprio stabilimento di Correggio di smontagomme in particolare, e più in generale di attrezzature per il servizio alla ruota di alta qualità. Quella qualità e quell'innovazione che hanno permesso a Sice di affermarsi e consolidarsi negli anni anche come fabbricante per i maggiori OEM del settore.

Ma Sice non è tutto qua. Luca Tioli, Brand Manager dell'azienda, ha affermato: "Non c'è dubbio, Sice ha una grande tradizione nella fornitura a clienti OEM di smontagomme di qualità. Ma con analoghe dedizione e capacità di innovazione, ha anche e da sempre prodotto e venduto nel mondo prodotti a marchio proprio, che senz'altro hanno lasciato un segno nell'evoluzione dell'industria degli smontagomme. Basti pensare all'S45, macchina "tradizionale ma innovativa" che con una rotazione automatica laterale del palo, si differenzia nettamente da tutto il resto dell'offerta per quel che riguarda i prodotti tradizionali appunto, e permette di risparmiare spazio, garantendo allo stesso tempo una grande rigidità della struttura nelle fasi critiche di montaggio e smontaggio dello pneumatico."

Nel solco di un'attività da sempre rivolta ad innovare e fare qualità, agevolando con le

proprie attrezzature il lavoro del gommista professionista, si colloca anche l'ultimo nato in casa Sice, presentato in anteprima mondiale ad Automechanika nel 2014 in occasione del 50esimo anniversario dell'azienda, e poi lanciato ufficialmente ad Autopromotec, nella fiera "di casa" a Bologna l'anno scorso: **l'S1000 Evoluzione**. "Uno smontagomme leva-la-leva – dice sempre Luca Tioli – che partendo dalle caratteristiche chiave e vincenti dello "storico" S300 (e cioè l'azionamento idraulico di altissima precisione e forza, e l'utensile revolver touchless in cui tutti gli utensili di lavoro sono sempre ed a turno in perfetta tangenza al cerchione), è evoluto in una macchina super-automatica ad elevate prestazioni per cerchi fino a 32", vero top di gamma per chi da sempre si occupa con passione di smontagomme professionali."

Ma Sice non è solo smontagomme: negli anni l'offerta si è infatti gradualmente ampliata con l'introduzione di equilibratrici, assetti ed infine ponti sollevatori. "Tanto che oggi – chiude Tioli – Sice si propone assolutamente e con tutti i diritti come partner a 360 gradi per chi, gommisti od officine, voglia prestare servizio alla ruota in maniera professionale, insomma un one-stop-shop per usare un inglesismo."

Storicamente, Sice ha sempre avuto negli anni un occhio di riguardo alla promozione del proprio marchio sui principali mercati esteri. Ed anche nel 2016 sarà nuovamente presente alla fiera di Essen, e poi ancora ad Automechanika a Francoforte dove presenterà al solito le novità ed i principali prodotti.

Ed è proprio dal prodotto, che Sice intende partire per raggiungere quello che è l'obiettivo dichiarato per il 2016: crescere in maniera consistente in Italia, portando anche sul mercato di casa questo storico marchio ai livelli di vendite che gli competono.

- Clicca qui per consultare la pagina smontagomme con tutta l'offerta del settore: **"pagina SMONTAGOMME"**