Il 2015 è stato un anno di stabilizzazione per l'azienda milanese Rivolta Automotive, che è reduce dalla fusione delle due società Pogliani & Rivolta SpA e Rivolta SpA. Il 2016 dovrà dunque essere l'anno della riaffermazione definitiva sul mercato, o meglio sui mercati, perché di fatto Rivolta Automotive incorpora due aziende e rappresenta due marchi leader: Hunter per quanto riguarda le attrezzature e Tech per i materiali di consumo. "Una delle caratteristiche distintive della nostra società è proprio il fatto che al proprio interno convivono due anime e due strutture di vendita separate: una dedicata al materiale di consumo e una alle attrezzature", spiega Francesco Alessi, Key Account Manager di Rivolta Automotive. "Il vantaggio di avere due divisioni è quello di poter offrire al cliente un pacchetto completo di prodotti per la propria officina. Pur avendo infatti due reti vendita distinte e specializzate, è solo una l'azienda da cui acquistano i prodotti".

Per i clienti più qualificati l'azienda ha anche studiato un programma ad hoc: i Rivolta Point. Il concetto attorno a cui ruotano questi centri di servizio brandizzati è proprio la professionalità, che diventa visibile anche per l'automobilista, che rivolgendosi ai Rivolta Point ha la certezza di scegliere un'officina in grado di offrire servizi di alta professionalità con prodotti e attrezzature di alto livello per l'assistenza e riparazione del pneumatico. Nel pacchetto dedicato a chi aderisce ci sono un 'sito vetrina' con geolocalizzazione, campagne pubblicitarie dedicate, formazione e materiale per l'allestimento del punto vendita.

"Siamo riusciti a riaffermare il nostro ruolo di protagonisti del mercato, – continua Alessi – grazie anche ai due marchi che danno lustro alla nostra società e che sono Hunter, leader mondiale nel settore delle attrezzature (assetto ruote, equilibratrici, smontagomme), e Tech, il brand americano leader nel mondo per il materiale di riparazione che distribuiamo in esclusiva da circa due anni. La dimostrazione di questa nostra leadership è che, nel corso del 2015, abbiamo perfezionato un accordo di collaborazione con due dei gruppi più forti del settore, Michelin ed Euromaster, che per le loro reti di specialisti hanno scelto di rivolgersi a noi".

Rivolta Automotive ha iniziato il 2016 con il passo giusto, registrando da subito un trend positivo del fatturato. L'azienda è però soddisfatta soprattutto del fatto che una fetta importante del fatturato venga realizzato con clienti di prim'ordine, clienti che sul mercato hanno influenza e che, in qualche modo, attestano la qualità dei prodotti e l'affidabilità del fornitore. Oltre a Michelin ed Euromaster, infatti, Rivolta ha conquistato la fiducia delle reti SuperService di Goodyear e First Stop di Bridgestone.

Uno smontagomme adatto a ogni esigenza: Hunter Revolution

E' sicuramente Hunter il marchio di smontagomme di segmento medio alto e top che meglio rappresenta Rivolta. L'ampiezza della gamma Hunter, in grado di soddisfare ogni esigenza, è uno dei fattori vincenti di Rivolta: si va infatti dallo smontagomme tradizionale automatico a quello dotato di helper (aiuto laterale per pneumatici ribassati e run flat), dall'automatico senza la leva a quello senza la leva con platorello, per finire con quello che l'azienda definisce "il re di cuori", ossia l'Hunter Revolution.

La vastità della gamma di prodotti corrisponde alle numerose e diverse esigenze che hanno i gommisti, in base alle caratteristiche dei loro clienti e di come è gestita la loro attività. Esistono infatti operatori di un certo livello che trattano pneumatici e ruote di gamma alta e che di conseguenza hanno bisogno di attrezzature più sofisticate e gommisti che puntano invece su macchine più semplici senza particolari requisiti di funzionalità e operatività high performance. Ma anche all'interno della stessa officina, sono spesso necessarie macchine di diverso tipo, per soddisfare dei bisogni diversi o dei carichi di lavoro particolari.

"In definitiva – dice Alessi -, i parametri da tenere in considerazione al momento dell'acquisto, sono gli stessi di quando si acquista una vettura, ossia bisogna ragionare sulle esigenze. Per gli smontagomme bisogna capire se l'attività per la quale si cerca la macchina sia prioritaria o secondaria e se sia necessaria una certa qualità oppure magari una velocità superiore. Insomma l'attrezzatura va acquistata in funzione della clientela e delle performance da realizzare".

Anche le officine meccaniche si stanno orientando verso macchine di alta gamma

La forza vendita di Rivolta Automotive ha registrato negli ultimi anni una significativa evoluzione nell'acquisto degli smonta gomme di alta gamma: ai gommisti si sono affiancate numerose officine autorizzate di marchi automobilistici. Inoltre, se queste ultime fino a pochi anni fa vedevano l'inserimento della manutenzione pneumatici all'interno dell'attività quasi come un fastidio, oggi si sono accorte che può essere un'opportunità di business interessante. Di conseguenza anche la scelta degli smontagomme e delle equilibratrici sta passando da un livello base economico a una fascia di prodotti di livello medio alto e top.

"Oggi lo smontagomme non è più solo appannaggio del gommista", dice Alessi. "Meccanici, officine e concessionarie hanno creato al loro interno un reparto gomme e, mentre all'inizio volevano spendere pochissimo per l'attrezzatura, oggi sono diventati efficienti e vogliono utilizzare smontagomme di alto livello, proprio come quelli dei gommisti tradizionali. La

forbice fra le attrezzature per i gommisti e quelle per gli altri operatori, che una volta era molto ampia, oggi si è ristretta moltissimo. Non possiamo parlare proprio di inversione di tendenza, ma di certo altri operatori hanno capito, relativamente in fretta, che vale la pena di investire in questo servizio. Siamo convinti che il gommista rimarrà sempre il protagonista assoluto, se manterrà il passo evolvendo la propria professionalità con l'offerta di prodotti e servizi di alta qualità, in caso contrario perderà competitività a favore di altri operatori del mercato".

Hunter Revolution, il re di cuori della gamma smontagomme

L'ultimo nato e fiore all'occhiello di Rivolta Automotive è lo smontagomme Hunter Revolution, un prodotto che è stato interamente progettato, sviluppato e costruito made in USA all'interno di una delle fabbriche di Hunter. Rivolta ci tiene a sottolineare questa caratteristica, perché Hunter, che è leader negli assetti, vuole diventarlo anche negli smontagomme. Revolution è completamente realizzato con tecnologia Hunter, in ogni minimo particolare, ed è il primo smontagomme che può vantare questa paternità.

Ciò che distingue Hunter Revolution è soprattutto la semplicità. "Quando si progetta e si costruisce uno smontagomme, – continua Alessi – bisogna tenere a mente che è e resterà sempre uno strumento di lavoro e che pertanto deve avere due caratteristiche essenziali: praticità e facilità di utilizzo. Uno smontagomme può essere sofisticato quanto si vuole, ma deve essere semplice da usare".

Essendo nato con queste premesse, Revolution è uno strumento molto intuitivo, che non ha manuali d'uso enciclopedici e che può essere utilizzato facilmente da tutti, anche senza una formazione specifica.

La formazione, fattore chiave di successo per le vendite e i video come pubblicità ma anche come tutorial

Per presentare il modello di punta Hunter Revolution, Rivolta utilizza due video accattivanti disponibili sul canale **YouTube Hunterengco**. Il primo presenta un ragazzino di 11 anni che, senza alcuna difficoltà, smonta delle grosse ruote. Il secondo invece, che si intitola "Revolution 10×10", fa vedere 10 operatori disposti a semicerchio, ciascuno con un Revolution, che devono smontare ognuno un pneumatico diverso, dai 14 ai 30 pollici. Ebbene, in due minuti e venti, tutti i pneumatici vengono smontati. Stesso identico tempo, nonostante i 10 operatori siano diversi e lavorino su ruote di dimensioni diverse.

Rivolta ha sempre considerato la formazione come un elemento primario della sua attività e,

da almeno 30 anni, realizza corsi di formazione per i propri clienti. “La formazione per noi è fondamentale, perché consente di offrire un servizio di qualità al cliente ed è assolutamente necessaria per affrontare le sfide sempre più complesse del mercato del futuro”, dice Alessi. L’azienda dispone di due training center distinti, uno per le attrezzature e uno per le riparazioni del pneumatico e all’inizio dell’anno distribuisce ai propri venditori il calendario, che in breve resta con ben poche settimane libere.

“Sulle attrezzature c’è sempre qualcosa da imparare, perché per determinati tipi di pneumatici sono necessarie delle accortezze particolari e anche i prodotti – ruote e gomme – sono in continua evoluzione. Siamo in grado di erogare corsi di vario tipo, sia presso la nostra sede che dal cliente, al momento della consegna delle attrezzature”.

Hunter e Tech sono naturalmente al fianco del loro distributore anche per quanto riguarda la formazione e Hunter, in particolare, offre anche un canale dedicato su YouTube, **hunter learning channel** , che contiene dei veri e propri “tutorial”, ossia dei video veloci che presentano le varie attrezzature e che fungono da veri e propri manuali d’uso, in quanto mostrano in modo facile e immediato come utilizzare la macchina.

“L’obiettivo di quest’anno per Rivolta Automotive è potenziare sempre di più l’immagine già eccezionale di Hunter, sia per la gamma smontagomme, che per altre attrezzature, come ad esempio il nuovissimo sistema a terra per la lettura immediata del battistrada o la recente evoluzione del sistema Quick Check anche al settore autocarro. Per quanto riguarda invece il materiale di consumo, il prodotto dell’anno sarà sicuramente il TPMS. Per entrambe le divisioni, comunque, siamo molto ottimisti, perché, forti di un nuovo assetto molto stabile, siamo pronti ad affiancare al meglio i nostri clienti”, conclude Alessi.

- Per consultare la pagina smontagomme con tutta l’offerta del settore clicca qui: **“pagina SMONTAGOMME”**