

Nel corso di Autopromotec abbiamo intervistato Daniel Schoen, Amministratore Delegato di Rema Tip Top Italia, che ci ha parlato di come si sta muovendo l'azienda sul mercato, della strategia, dei nuovi prodotti presentati e di molto altro. [\*\*\(\*ndr, dal momento in cui è stata realizzata l'intervista Commerciale LMV è diventata distributore esclusivo di Rema Tip Top per l'Italia\*\)\*\*](#)

### **Rema Tip Top sta cambiando. Può illustrarci il quadro in cui si sta muovendo l'azienda?**

Cambia il mercato e, di conseguenza, deve cambiare anche Rema Tip Top. Ci stiamo adattando alle evoluzioni di mercato, settando la nostra offerta, presentando prodotti innovativi, investendo in formazione e potenziando le risorse umane e la tecnologia. Oggi le aziende devono essere estremamente efficienti: abbiamo investito nella digitalizzazione del processo di acquisto per supportare la nostra rete di vendita. Dall'ordine fino all'evasione, oggi tutto è digitalizzato. In questo modo, possiamo consegnare presso i clienti in 48 ore un magazzino composto da 5-6.000 referenze.

### **Ci può spiegare in cosa consiste il progetto Power Seller?**

Si tratta di un progetto estremamente innovativo, basato sulla collaborazione con i rivenditori che nel corso degli anni si sono distinti come promotori del nostro brand. Rema ha deciso di fidelizzarli attraverso un sistema di franchising che garantisce loro grandissimi vantaggi dal punto di vista logistico e di gestione del magazzino, oltre ad un pacchetto di marketing e di supporto alla vendita unico.

L'idea è molto semplice: grazie ad un tablet dedicato, i nostri Power Seller inseriscono l'ordine, che viene veicolato dal magazzino centrale direttamente ai loro clienti tramite dei mezzi che girano continuamente per il nostro territorio. Questo garantisce ai partner un impegno economico molto minore a livello di capitale investito nel magazzino, continuando però ad avere la flessibilità commerciale sul territorio che gli permette di essere vincenti. Alle loro spalle ci sarà sempre 1 milione di euro di magazzino in pronta consegna che li supporta nella vendita. Abbiamo messo in piedi una rete di 16 furgoni che girano continuamente l'Italia. L'obiettivo iniziale era di averne 20 entro la fine del 2019, ma penso lo supereremo.

### **Questa non è l'unica novità però.**

No, infatti. Abbiamo recentemente annunciato la distribuzione dei prodotti Sice sul territorio italiano. Ora stiamo strutturando la rete di vendita per offrire non solo la gamma

completa dei prodotti Sice, ma anche assistenza tecnica e formazione specifica. Questo ci porta ad un altro punto: l'investimento sulle persone. Attualmente abbiamo 6 area manager su tutto il territorio italiano, con l'obiettivo di arrivare a 9 entro l'anno. Si tratta di consulenti con almeno 10 anni di know-how nelle attrezzature e materiali di consumo.

Stiamo professionalizzando la rete, per dare appoggio in termini di consulenza su tutte le aree che oggi

### **E poi c'è la formazione.**

La formazione oggi è più importante che mai. Il gommista negli ultimi 20 anni non ha fatto formazione, ma i temi che deve affrontare quotidianamente non vertono più solamente sui pneumatici, ma sulla meccanica, la riparazione, la diagnosi e molto altro. Grazie ai nostri 7 centri di formazione, siamo sul settore dalla A alla Z.

### **Dal punto di vista dei prodotti, quali sono quelli più innovativi?**

Sono 3 i nuovi prodotti più interessanti. Il primo è la vulcanizzatrice RemaVulc, un prodotto estremamente innovativo perché si tratta di un sistema flessibile per 3 campi applicativi: TBR, agro e movimento terra.

L'altro è Expel 30, una novità mondiale distribuita da Rema Tip Top in esclusiva che rimuove fino al 99,9999% dell'umidità, dell'olio e del particolato fino a 1 micron negli impianti di aria compressa. L'impianto di piccole dimensioni è costruito in acciaio inox 304 e si può installare in tutte le tipologie di officine. Abbiamo scoperto che il 40% delle linee aria delle officine sono inquinate e questo rovina le attrezzature. Serviva un sistema di purificazione dell'aria che non necessitasse di manutenzione. L'ultimo prodotto è Wallbox, un caricatore per macchine elettriche e ibride che si può installare nelle autofficine per un servizio di ricarica veloce, sicuro, efficiente. Il caricatore è piccolo e compatto, si applica sulla parete interna o esterna ed è proposto ad un prezzo di soli 590 euro ai nostri partner.