

Andando a conoscere, in provincia di Padova, Guido Schiavon, ideatore e amministratore delegato del Tires Sellers Club – Consorzio Gommisti Specialisti, pensavamo di incontrare una specie di gruppo d'acquisto di pneumatici e invece no. "Il Tires Sellers Club è nato nel 1986 con lo scopo di diminuire gli acquisti verso i fabbricanti, o meglio, di ottimizzare la gestione dello stock grazie alla possibilità di rotazione dei prodotti all'interno del gruppo", ci spiega Schiavon. "Naturalmente poi è subentrato anche un sempre maggiore potere d'acquisto, ma non era il motivo principale per cui abbiamo dato vita al Club".

Attualmente il Club raggruppa 33 gommisti specialisti, con complessivi 55 punti vendita in Triveneto e Lombardia, per i quali gestisce i contratti con le case produttrici in base ai volumi del gruppo, che nel 2010 hanno superato il mezzo milione di pezzi.

"Ci interessa relativamente acquisire nuovi consorziati, il nostro obiettivo principale è valorizzare e far crescere la professionalità di quelli attuali", dichiara Schiavon. Per fare questo il TSC organizza corsi di formazione in collaborazione con i fabbricanti, che forniscono anche il supporto di marketing.

In Italia non esistono molte realtà simili e il motivo, secondo l'amministratore del TSC, risiede proprio "nella mentalità italiana, poco incline al gioco di squadra e più portata invece ad autonomia e individualismo".

"Il primo consorzio di piccole società nacque all'inizio degli anni settanta, ma sono sempre rimaste iniziative isolate che non si sono diffuse e penso che anche in futuro la situazione non cambierà. Il mercato italiano rimarrà una realtà frastagliata, composta da piccole e medie entità".

Anche se il modello non è stato seguito da altri progetti analoghi, il Tires Sellers Club esiste ormai da 25 anni e i gommisti che ne fanno parte si dichiarano soddisfatti e sono riusciti a crescere, anno dopo anno, acquisendo quote sempre più importanti quote di mercato in tutti i settori del trasporto. L'idea insomma ha funzionato e funziona.

© riproduzione riservata
pubblicato il 15 / 02 / 2011