


Dopo anni di lavoro meticoloso e coerente, il Gruppo Sirio (ufficialmente Top Tyre Trade) ha deciso di aprire le porte e intraprendere un nuovo cammino, come recitava lo slogan del gruppo nello stand di Autopromotec: "Corriamo insieme...". Il progetto, che è stato annunciato ai clienti proprio in occasione della fiera bolognese, si chiamerà Top Tyre Service e verrà lanciato il prossimo settembre. Si tratta di una nuova realtà - non è ancora stato stabilito se associazione o consorzio - che si propone come punto di riferimento per i gommisti italiani in generale e in particolare per quei circa 4.000 rivenditori specialisti da 3.000 pezzi all'anno che sono ancora indipendenti e che indipendenti vogliono rimanere.

"A settembre inizieremo un nuovo itinerario, per annunciare - in prima battuta a soci e clienti - che è arrivato il momento di rimettersi in cammino e di dare vita a un progetto che culliamo da tempo: riunire un gruppo di gommisti e offrire loro un punto di riferimento serio, affidabile ed efficiente", spiega Sergio Maggioni, direttore generale di Gruppo Sirio.

L'idea nasce da un'esigenza diffusa ed espressa dal mercato. Se infatti da un lato molti gommisti in Italia continuano a non volersi legare a case produttrici, distributori o gruppi vincolanti, dall'altro denunciano la necessità di trovare un punto di riferimento per una serie di problematiche importanti da un punto di vista organizzativo, legale e strategico. Il prezzo della libertà è infatti la difficoltà nel districarsi su questioni che il gommista finisce per rivolgere al proprio commercialista e che spesso non trovano risposta. In un quadro così descritto da Maggioni, la nascita di un faro che possa garantire, da un lato la libertà del rivenditore, dall'altro la possibilità di usufruire di accordi quadro e di una consulenza sulle tematiche più specifiche della professione, promette di essere decisamente attraente.

"Vogliamo offrire un'opportunità a questi rivenditori, per farli correre insieme in una organizzazione che non abbia vincoli di immagine, se non una targhetta che dichiara l'appartenenza al circuito, ma che presti attenzione alle loro esigenze e dia risposte concrete ai problemi quotidiani", spiega Maggioni. Tra le offerte concrete si parla appunto di contratti quadro con le Case produttrici, ma anche dell'utilizzo delle stesse piattaforme, che consentono di interscambiare le gomme che rimarrebbero altrimenti in giacenza, di politiche commerciali condivise e di tutela da un punto di vista normativo e legale. "E' sicuramente un progetto molto ambizioso, - aggiunge Maggioni - potrebbe anche essere tacciato di arroganza, ma in realtà non nasce da un'iniziativa individuale, ma da un gruppo che ha alle spalle anni di esperienza, che ha dimostrato la propria affidabilità a mercato e fornitori, che colloquia da sempre con le Case produttrici e che può vantare una filiera completa, che termina nella gestione dei PFU tramite la società specializzata  [GreenTire](#)."

Il progetto sembra poter in qualche modo andare in contrasto o sovrapposizione con altre

realtà esistenti, ma Maggioni sottolinea che “non c'è nessuna idea di mettersi in contrapposizione con nessuno, né Case, né associazioni. E' semplicemente il nostro modo di fare e l'obiettivo è fidelizzare i clienti, offrendo progetti più importanti e più professionalizzanti dei classici viaggi incentive. Andremo a coprire quei vuoti - voluti o non voluti - che il cliente percepisce chiaramente.”

La nuova associazione/consorzio muoverà i primi passi con gli 11 soci (presto 12), ognuno dei quali coinvolgerà 40-60 clienti per un totale di 4-500 punti vendita. Molti di questi gommisti erano già presenti a Bologna e hanno confermato la reale esigenza di un servizio di questo tipo, manifestando da subito la propria disponibilità ad aderire al progetto. “Anzi - aggiunge Maggioni - sono stati proprio loro, i nostri clienti, a suggerirci questo percorso, con le loro domande e le loro osservazioni. Se vogliamo davvero fidelizzare il rivenditore, dobbiamo offrirgli qualcosa di durevole, un contenitore o un sistema, da cui attingere contenuti importanti e non i soliti sconti sulle macchine, viaggi incentive o contratti con le società di leasing. A queste cose pensano già altri, noi vogliamo fare qualcosa di più e di diverso.”

“E' un progetto enorme, che risponde al segno dei tempi”, continua il manager presentando la nuova realtà e che ama citare Einstein quando dice che è proprio nei momenti di crisi che emergono le idee migliori. “Di fronte alla crisi serve qualcosa di veramente innovativo. Il nostro è un progetto molto importante, che richiederà risorse economiche e umane, ma il gruppo è solido e coeso.”

Non esistono condizioni vincolanti per poter aderire alla nuova realtà, salvo - dice Maggioni - “avere davvero voglia di investire nel futuro. Il progetto è infatti aperto a tutti, ma dedicato solo a quei rivenditori specialisti che vogliono correre insieme e proseguire nel loro lavoro. Cerchiamo aziende e persone che abbiano voglia di crescere e di interpretare in maniera nuova un mercato che è completamente nuovo, perché nulla sarà mai più come prima.”

Appuntamento dunque a settembre, quando partirà il progetto itinerante con la presentazione a quei 4-500 clienti in parte già individuati da Gruppo Sirio. I primi risultati sono attesi alla fine del primo trimestre 2014. “Il progetto è ambizioso, ma pensiamo di avere i mezzi per raggiungere gli obiettivi in tempi ragionevoli”, conclude Maggioni.



Soci e clienti del Gruppo Sirio in occasione del meeting che si è svolto ad Autopromotec lo scorso maggio per presentare il progetto Top Tyre Service

© riproduzione riservata
pubblicato il 31 / 07 / 2013