

Non dichiara numeri precisi il Gruppo Sirio, che ha chiuso tuttavia un semestre soddisfacente, nonostante le difficoltà della crisi congiunturale, e che ha già pronti nel cassetto una serie di nuovi progetti per i propri soci e clienti. “E’ stato un inizio anno molto particolare”, dice Sergio Maggioni, direttore di Top Tyre Trade, meglio noto come Gruppo Sirio. “Ma è proprio durante le crisi che bisogna inventare qualcosa di nuovo, perché quando c’è benessere, ci si culla e la mente va in ferie.”

L’analisi del manager descrive una fase di mercato che ha visto un deciso abbassamento dei listini da parte delle Case costruttrici, che ha avuto una ricaduta significativa nel deprezzamento di molti magazzini di grossisti e gommisti. “A gennaio alcune dimensioni e alcune marche, soprattutto di alta gamma, sono calate anche del 20%. Questo fenomeno repentino e inatteso ha spaventato molti gommisti che avevano i magazzini pieni di gomme smontate dei clienti e si è aggiunto alla stretta creditizia e alle difficoltà obiettive di alcuni retailer, generando un effetto a catena che ha coinvolto un po’ tutto il mercato.”

Maggioni si dichiara tuttavia soddisfatto di come sta performando il Gruppo Sirio. La formula adottata dal consorzio di aziende ha infatti offerto a chi è più piccolo l’opportunità di mettersi in evidenza, grazie ai contratti quadro e a operazioni di marketing di cui hanno potuto usufruire. Le aziende più grandi invece hanno potuto continuare a lavorare con la sicurezza e l’indipendenza che il gruppo garantisce. “I soci sono tutti soddisfatti - afferma Maggioni - tanto che presenteremo nuovi progetti per trovare delle soluzioni moderne per questo mercato che diventa sempre più complicato.”

Il calendario del gruppo è già fitto di appuntamenti, dall’evento General Tyre che si terrà in Sardegna dal 18 al 21 settembre con 30 clienti che hanno dimostrato di seguire con profitto la strategia del brand, a una serie di corsi di formazione destinati non solo a venditori e telefonisti, ma anche ai manager, per illustrare il fenomeno della globalizzazione che deve essere accettato e compreso e per descrivere i criteri e le logiche di un mercato che cambia ed è in continua evoluzione.

Un’importante novità e - come dice Maggioni - “un caso unico in Italia” riguarda le macchine per le officine. Gruppo Sirio ha infatti finalizzato un contratto quadro con Tosi snc, una società toscana che distribuisce attrezzature e materiali per gommisti. L’accordo non prevede il consueto sconto sui macchinari, ma la possibilità di prenderli in affitto nei due periodi di picco stagionale. “Grazie a questa convenzione - continua Maggioni - i nostri clienti possono affrontare con serenità il mercato e i periodi di massima pressione, sapendo che non sono più costretti a sostenere il costo dei macchinari nei momenti di vuoto.”

Gruppo Sirio presenterà questa innovativa proposta a settembre, con l'obiettivo di offrire ai gommisti delle opportunità e delle soluzioni adeguate ai loro fabbisogni. Se poi il gommista, soddisfatto del prodotto utilizzato, deciderà di acquistare la macchina, il 50% dell'importo speso in affitto verrà detratto dal costo finale.

“Ci stiamo muovendo bene, con serenità e ragionevolezza, come è nella filosofia portante del gruppo: niente scossoni e niente gran cassa, perché essere gruppo significa condividere, anche caratterialmente, un certo stile e un certo modo di fare. E noi continuiamo così, dimostrando che si possono raggiungere risultati importanti con serenità, anche in un mondo che cambia.”



I soci del Gruppo Sirio con il ciclista Ivan Basso in occasione di Autopromotec 2013. Basso era ospite di Kenda Tyres, in quanto il brand taiwanese, distribuito da Gruppo Sirio, è sponsor tecnico ufficiale del Team Cannondale

© riproduzione riservata
pubblicato il 2 / 09 / 2013