

La partnership tra Tagliabue Gomme e Midac, azienda di Soave (VR) che produce batterie di avviamento, nasce per offrire ai clienti di Tagliabue un prodotto elettromeccanico che ben si adatta al tipo di officina e che è relativamente semplice sia da vendere che da montare. Dopo due o tre mesi di incontri di coordinamento e organizzazione, l'accordo è stato presentato ufficialmente alla forza vendita di Tagliabue e raccontato in un video.

Ne abbiamo parlato con l'ing. Marco Noli, direttore commerciale di Midac, principale referente di questo accordo, che è il primo nel suo genere per l'azienda veronese.

PN: Come si sono incontrate le due aziende?

MN: La collaborazione nasce dall'incontro di due primarie aziende italiane, una per la produzione di batterie e una per la distribuzione attraverso il canale dei gommisti, che può diventare un'interessante alternativa per proporre le batterie. Anche nel nostro settore, infatti, si sta perdendo la specializzazione di un solo prodotto per un solo canale; anzi diventa sempre più importante aumentare le opportunità di vendita e di servizio. E il controllo stagionale delle gomme rappresenta un momento ideale per controllare anche lo stato della batteria.

L'organizzazione commerciale di Tagliabue è in una fase di forte sviluppo e grande potenzialità e dalle competenze ed esigenze specifiche delle due aziende è nata l'idea di sviluppare insieme un progetto, in cui entrambi crediamo molto e che è sostenuto sia ai massimi livelli aziendali che nella struttura operativa.

PN: Quali sono le caratteristiche, pro e contro, del prodotto batteria?

MN: La batteria d'avviamento è un prodotto relativamente semplice, costituito da un elemento di base che è il piombo, una materia prima quotata a Londra, i cui prezzi subiscono variazioni su base mensile.

La batteria è un bene necessario, per cui, anche se il margine è contenuto, il mercato è estremamente grande e non conosce crisi. Inoltre la percezione del valore del prodotto da parte degli automobilisti è notevole, in quanto come le gomme, è uno dei pochi accessori senza i quali la macchina non si muove.

Tecnologicamente l'evoluzione della batteria è stata minima, anche se in futuro, a parità di circolante, serviranno batterie sempre più potenti: è un prodotto legato al consumo che ne viene fatto in auto e la quantità di elettronica e periferiche che vengono attaccate sull'autovettura sono in continua crescita e determinano un aumento del fabbisogno di

energia.

PN: Quali sono i prodotti Midac che verranno offerti alla rete Tagliabue e come si posizionano?

MN: Abbiamo scelto di mettere a disposizione di Tagliabue il catalogo completo e l'accesso al nostro sito internet, che rende molto semplice l'ordine del prodotto: è sufficiente infatti selezionare la vettura del cliente per sapere quale batteria deve essere montata. E la consegna, se il prodotto è a stock, è nelle 24 ore successive. Siamo anche riusciti a creare degli strumenti di cross reference fra tipologie di prodotto che utilizza il cliente. Il mercato della batteria e del pneumatico sono del resto molto simili, con una segmentazione suddivisa in entry level, medium e top. In questi mesi abbiamo studiato insieme anche una proposta di prezzo adeguata a quello che il cliente si aspetta.

PN: E per la logistica e le consegne?

MN: Midac ha messo a disposizione un proprio deposito presso Tagliabue Gomme, in questo modo le consegne sono rapide, trasparenti e rispettano i tempi e le caratteristiche di servizio che i clienti già conoscono e si aspettano da Tagliabue.

Il sistema di rifornimento del magazzino è automatico e segue le nostre procedure Kanban di derivazione dal modello giapponese Toyota, che consentono di ripristinare i livelli di scorta, migliorare i flussi e ottimizzare le risorse a disposizione.

PN: Quali sono i consigli che può dare a un gommista per vendere con successo le batterie?

MN: Il gommista ha la grande opportunità di incontrare il cliente due volte all'anno per il controllo dei pneumatici e sono momenti perfetti per verificare anche lo stato della batteria. La sostituzione della batteria è un'attività relativamente semplice, soprattutto per chi ha già esperienza di officina e voglia di acquisire nuove competenze.

Non esiste ancora un prodotto intelligente in grado di dare un'informazione certa sulla vita residua della batteria, tuttavia la vita media è intorno ai quattro anni, con tempistiche molto variabili in base al tipo di utilizzo. La mortalità della batteria è istantanea, ma quasi mai muore al primo colpo, prima ci sono delle avvisaglie. Inoltre gli eccessi di caldo e di freddo e, in particolare, l'inversione termica, sono situazioni particolarmente critiche. Ecco perché il rivenditore potrebbe informarsi dell'età della batteria in occasione del cambio gomme, magari, proprio prima della partenza per le vacanze verso il mare o le piste innevate.

Sarebbe importante sensibilizzare l'utilizzatore su quanto poco piacevole e quanto costoso possa essere trovarsi in vacanza con la batteria a terra. A fronte infatti di un investimento contenuto (circa 45 euro all'anno) ci si può garantire una vacanza serena senza imprevisti. In Germania questo tipo di prevenzione è già diffuso e l'automobilista è abituato a controllare la batteria al massimo ogni tre anni.

Un altro suggerimento è di non pensare che la batteria migliore vada nella macchina migliore, perché, come forse avviene anche per i pneumatici, le macchine vecchie richiedono spesso maggiore manutenzione.

Abbiamo già fatto una giornata di formazione con l'organizzazione commerciale di Tagliabue e ho scoperto che molti loro clienti offrono già dei prodotti alternativi al pneumatico, tra cui anche le batterie. Questi saranno sicuramente i primi fruitori di questa collaborazione. Gli altri avranno bisogno di un po' di più tempo per conoscere il prodotto e la nostra azienda tramite varie iniziative, come il filmato realizzato insieme.

PN: Chi è Midac?

MN: Midac è un'azienda che opera da 25 anni, nel 2014 ha raggiunto ricavi pari a 150 milioni di euro e punta sul localismo, con sedi tra la provincia di Verona e Vicenza. Il fatturato complessivo del gruppo cui appartiene è poco superiore ai 500 milioni di euro e Midac, l'ultima nata, è oggi una delle società più rilevanti per il gruppo in termini di fatturato. A Soave (VR), dove vengono impiegate le migliori tecnologie a disposizione nel processo di fabbricazione completamente automatizzato, lavorano 500 persone e nel 2008 è stato acquistato e ristrutturato un sito a Cremona. Il 60% del fatturato viene realizzato all'estero.

Il marchio Midac si identifica con la società stessa, che è profondamente italiana e lontana dalle logiche delle multinazionali, anche se aperta ai mercati internazionali. Noi speriamo che questa scelta di campo piaccia anche ai nostri clienti, in un momento in cui c'è un estremo bisogno di rimanere legati al territorio, alla cultura e agli imprenditori che investono per dare ricchezza al nostro Paese.

PN: Quali sono gli obiettivi o le aspettative per questa partnership?

MN: Siamo molto curiosi di vedere come reagiranno i clienti, ma già nella prima settimana gli agenti Tagliabue hanno fatto delle vendite, il che significa che sono stati propositivi e hanno saputo cogliere l'opportunità.

E' un progetto completamente nuovo, che portiamo avanti con grande determinazione. Sfrutteremo i primi sei mesi del prossimo anno per maturare i rapporti interpersonali e di

business. Che il progetto funzioni è una certezza, ma siamo curiosi di vedere che risultati potrà portare alle due aziende. Questa è ancora un'incognita, che desta parecchia aspettativa.

© riproduzione riservata
pubblicato il 22 / 07 / 2015