

Al GIS di Piacenza abbiamo incontrato il team di Rigeneral, che ci ha raccontato come l'azienda di Podenzano, in provincia di Piacenza, abbia superato con successo il difficile periodo della pandemia e di come stia affrontando le attuali sfide del mercato.

I problemi del settore sono molti, in questo momento storico, dalla logistica alla reperibilità dei materiali; come si comporta Rigeneral?

Il settore è sicuramente in tensione in questo momento, soprattutto per le difficoltà collegate alla ridotta disponibilità di cerchi e pneumatici, che, assieme ai forti aumenti dei costi e dei tempi della logistica, hanno prodotto sensibili aumenti dei listini a fronte di una ridotta offerta di prodotto. Noi, per fortuna, abbiamo fatto scorte e quindi abbiamo avuto una discreta disponibilità di prodotto, ma siamo stati costretti a fare selezione, dando preferenza ai clienti storici, con i quali abbiamo rapporti di partnership consolidata. La tentazione di vendere a chiunque è stata forte, ma la scelta di mantenere quantitativi di materiale dedicati ai clienti strategici è stata fondamentale e decisiva. Nei primi sei mesi dell'anno siamo riusciti a tenere i listini fermi, ma adesso, un po' come tutti, anche noi abbiamo dovuto applicare degli aumenti, per coprire i forti incrementi dei costi del trasporto e della logistica. L'aver garantito disponibilità di prodotto ai nostri clienti e la decisione di applicare aumenti limitati alla sola copertura dei costi ci ha permesso di mantenere ottime relazioni con i clienti e questo ci lascia intravedere un finire d'anno molto positivo.

Che impatto ha avuto la pandemia sui risultati del 2020?

L'azienda ha chiuso l'anno con un incremento del 30%. Un risultato così positivo lo dobbiamo al fatto che Rigeneral, azienda specializzata nella costruzione e distribuzione di cerchi (è il distributore italiano di ALCOA), negli ultimi anni ha investito molto, in termini di risorse e mezzi, nella diversificazione di prodotto, inserendo anche i pneumatici nella sua gamma di offerta: brand come **Galaxy** e **Otani** per l'industriale e **Techking** per il movimento terra hanno dato un significativo contributo a questa crescita.

In tale ottica, nel segmento del movimento terra, abbiamo anche inserito a inizio ottobre una nuova risorsa commerciale che rafforzerà il team vendite.

Che prodotti offrite per il settore industriale?

Con il brand **Galaxy** lavoriamo già da qualche anno e adesso ci hanno riconosciuti come i loro primi rivenditori in Europa, per volumi, di pneumatici industriali per porti, interporti e terminal ferroviari. I successi di vendita sono la testimonianza della bontà del prodotto, che per mescole, carcassa e battistrada è particolarmente adatto al settore della

movimentazione pesante in ambito portuale e ferroviario.

Da poco abbiamo inserito in catalogo anche il brand thailandese **Otani**, per il quale abbiamo l'esclusiva in Italia. Lo stiamo vendendo molto bene da nord a sud, perché è un buon prodotto, con un ottimo rapporto qualità prezzo particolarmente apprezzato dai nostri clienti, che hanno particolari esigenze nell'ambito della resa oraria dello pneumatico.

E per il settore Movimento Terra?



Nell'ambito del movimento terra siamo presenti con **Techking**, che ci sta dando ottimi risultati e soddisfazioni in cava, nel settore smaltimento rifiuti, acciaierie e vetrerie.

Grazie alla grande esperienza di Yokohama, che è dietro allo sviluppo del progetto dei pneumatici radiali Galaxy, stiamo introducendo nel mercato il prodotto **OTR Galaxy**, che ci sta regalando soddisfazioni sul campo.

Dal 1° di ottobre si è aggiunto al nostro team **Andrea Borsari**, che seguirà il settore OTR centro-sud Italia. Forte della sua esperienza nel settore, maturata per vari anni in Goodyear, Andrea ci aiuterà sicuramente a crescere in termini di esperienza, volumi e professionalità da mettere a disposizione sul mercato.

Qual è il ruolo del gommista nella vendita e assistenza di questi segmenti di pneumatici?

I gommisti italiani specializzati nel settore industriale non sono moltissimi e noi li conosciamo tutti, visto che da anni forniamo loro i cerchi. È il titolare stesso, Stefano Costa, che li segue attivamente. Abbiamo rapporti con una sessantina di gommisti selezionati e attrezzati per offrire montaggio e service di qualità.

Nella vendita degli pneumatici industriali la prima cosa è capire quale è la gomma più adatta all'utilizzo del cliente ed è altrettanto fondamentale la capacità di fornire l'assistenza. Ed è proprio qui che entra in gioco il gommista, con il quale insieme andiamo a capire l'esigenza del cliente e offriamo il miglior prodotto possibile in relazione a ciò che gli serve. E' poi il gommista, che si prenderà poi cura del montaggio e di tutta l'assistenza successiva. Per questo motivo noi lavoriamo ogni giorno al fianco dei gommisti e con loro costruiamo vere e proprie partnership, dove noi ci occupiamo dell'analisi tecnica del prodotto da offrire e loro si occupano dell'assistenza tecnica. Da tale collaborazione nascono solo forti vantaggi per il cliente, che rimane un bene comune importante per entrambi. Ci troviamo di fronte ad una classica situazione "win win"

Come trovate le Giornate Italiane del Sollevamento (GIS)?

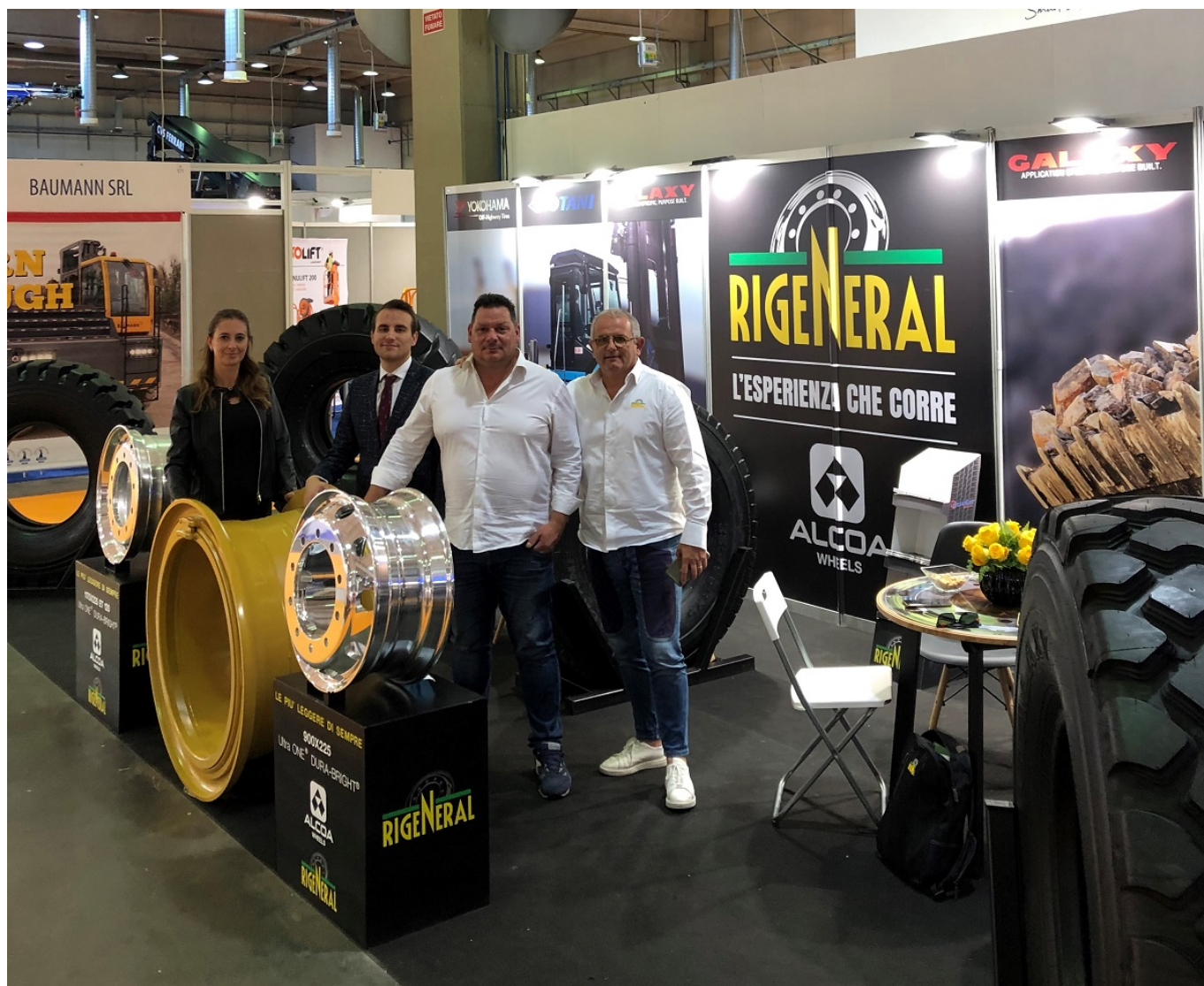
GIS è la fiera Italiana, con risonanza anche in ambito europeo, specializzata nei mezzi di sollevamento e nella logistica portuale, intermodale e ferroviaria. Per questo motivo è la situazione ideale per noi e per il nostro settore industriale, perché qui ci sono tutti i nostri clienti, siano essi costruttori di mezzi di sollevamento o utilizzatori finali degli stessi.

È un punto di osservazione privilegiato dove possiamo capire le novità del settore, i trend futuri, e soprattutto dove poter ascoltare e comprendere le esigenze, in termini di pneumatici, sia dei costruttori dei mezzi che degli utilizzatori finali, che non necessariamente sono sempre le stesse. Noi partecipiamo con il nostro stand dalla primissima edizione e abbiamo visto crescere la manifestazione di anno in anno. È una fiera molto ben organizzata e ricca di un programma di convegni interessanti.

Previsioni per il prossimo futuro?

Le scelte e gli investimenti fatti in tema di diversificazione prodotto, che ci hanno permesso di mettere insieme un ottimo portfolio, assieme alla filosofia di fidelizzazione del cliente perseguita con il consolidamento alla rete di service e la forte vocazione ad assisterlo e risolvere i suoi problemi, ci hanno fatto superare di slancio la pandemia COVID e ci fanno ben sperare per un ottimo 2021 ed un migliore 2022, nonostante le tensioni e le incertezze legate allo "shortage" di materiali e gli alti costi della logistica sembrano permanere, per lo meno, per tutta una buona parte del 2022. Quindi anche per il prossimo futuro siamo

ottimisti e continueremo a impegnarci al massimo per assistere il cliente ed occuparci dei suoi problemi, perché proprio in questi momenti è fondamentale che il cliente capisca che può fidarsi di noi.



© riproduzione riservata pubblicato il 20 / 10 / 2021