

**ItalyTyre**, una rete indipendente di gommisti che attualmente conta una cinquantina di punti vendita nel centro Italia e distribuisce diversi marchi di gomme con una modalità differente da quanto fanno gli altri distributori. Costituita il 27 dicembre duemila tredici dal Presidente Patrizio Ferretti e alcuni gommisti che hanno deciso di unire le forze per affrontare insieme il futuro. Ne abbiamo parlato con **Giorgio Carsetti**, Account Manager della stessa ItalyTyre.

Con Carsetti sono stati affrontati diversi temi, dalla struttura della rete, agli obiettivi futuri al come la digitalizzazione abbia modificato il settore dei pneumatici. C'è stato modo di avere informazioni anche sull'ultimo evento dedicato ai gommisti del network che il Gruppo ha organizzato in Sardegna.

### **Come possiamo inquadrare ItalyTyre nel panorama italiano?**

“Siamo una rete indipendente nata dall'idea di due gommisti che hanno avuto il coraggio di pensare ad un modo diverso di fare impresa. ItalyTyre oggi conta circa 55 punti vendita ed è capillare nel territorio del Lazio e del centro Italia. Abbiamo anche un gommista a Milano, uno in Puglia, ma rimangono delle eccezioni.”



“Lavoriamo con tutti i produttori premium come Goodyear, Continental, Michelin, Bridgestone e Pirelli e grazie a contratti diretti diretti con queste aziende i gommisti della rete riescono comprare alle migliori condizioni senza vincoli di ritiro. Questo è un grosso vantaggio di ItalyTyre perchè solitamente il gommista deve acquistare grandi quantità di pneumatici dalle aziende e poi cercare di vendere i pneumatici “sponsorizzati”. Noi, con un sistema basato su contratti diretti con diversi fornitori, riusciamo a superare questo limite e riusciamo a servire i clienti finali senza dover spingere un prodotto piuttosto che un altro.”

“A livello di grossisti ItalyTyre si appoggia a quattro grandi nomi: Carlini Gomme, MaxTyre, Univergomma e Franco Gomme. La rete di grossisti ci permette di fornire al cliente il prodotto giusto in base alle esigenze di ciascuno.”

## **La rete conta di ampliarsi ancora e guarda al futuro investendo in tecnologie che cambino il modo in cui i gommisti gestiscono il magazzino e il rapporto con i clienti:**

*“Nel mercato attuale, frenetico e altamente competitivo, la centralità del cliente è un fattore determinante per il successo. Chi acquista non cerca solo un prodotto o un servizio, ma desidera un’esperienza personalizzata, coinvolgente e appagante. Per i gommisti, evolvere e adattarsi a queste nuove aspettative diventa essenziale per restare competitivi. Qualità e puntualità sono ormai il minimo richiesto dai clienti, che si aspettano di ricevere ciò di cui hanno bisogno, quando e come lo desiderano. In questo contesto, l’uso di un gestionale con dati certi e verificati diventa una risorsa indispensabile.”*

### **Quali sono le prospettive future della rete?**

“Per quanto riguarda le prospettive future e gli sviluppi della rete, ci tengo a sottolineare che non ci limitiamo a fornire gomme e a cercare soluzioni su misura per i clienti. Questo modo di fare nasce dalla professionalizzazione e dalla crescita dei singoli punti vendita che collaborano con ItalyTyre, infatti abbiamo iniziato una collaborazione con Mada per utilizzare Mada Smart, un software gestionale per gommisti, per ottimizzare il lavoro e la gestione dei punti vendita.”

### **In questo senso è importante la collaborazione che avete avviato con Mada..**

“Con Mada stiamo implementando una strategia condivisa di gestione dei punti vendita sulla base di analisi di mercato, di dati raccolti dalla rete e ottimizzazione delle risorse per un aumento complessivo della produttività e del servizio al cliente. “

### **La direzione che avete intrapreso è quella dello sviluppo digitale, in questo senso le modifiche maggiori riguardano la capacità gestionale dei punti vendita...**



**ITALYTYRE**

negozio e stabilisce accordi di collaborazione commerciale ottenendo da Fornitori Partners le migliori condizioni per l'acquisto di pneumatici.

---

- TUTTI ACQUISTANO AL MASSIMO DELLE CONDIZIONI SENZA VINCOLI DI RITIRATO.
- GRAZIE AI VOLUMI CHE RIUSCIAMO A REALIZZARE INSIEME ABBIAMO RIDOTTO IL DIVARIO TRA NOI E I GROSSISTI.
- I PRODUTTORI DI PNEUMATICI CI CONSIDERANO COME UN'UNICA ENTITÀ

OGNI SOCIO ACQUISTA LE QUANTITÀ DI CUI HA BISOGNO ALLE CONDIZIONI DEI GROSSISTI

- IL CORRIDOIO TRA I PREZZI CHE CI HANNO RISERVATO I PRODUTTORI DI PNEUMATICI E I PREZZI DEI GROSSISTI CI PERMETTE DI AVERE UN VANTAGGIO COMPETITIVO RISPETTO AL SINGOLO GOMMISTA

UN SINGOLO GOMMISTA NON HA LA POTENZIALITÀ PER APRIRE I CONTRATTI CON TUTTI I PRODUTTORI DI PNEUMATICI CON IL MASSIMO DEGLI SCONTI.

UN SINGOLO GOMMISTA, ANCHÉ SE RIUSCISSE NELL'IMPRESA, AVRÀ PROBLEMI NEL SOSTENERE L'IMPEGNO FINANZIARIO, PER AUMENTARE LE VENDITE DOVRÀ RIDURRE LA SUA MARGINALITÀ E AVRÀ DIFFICOLTÀ NEL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI PRESI

C'è grande resistenza al cambiamento da parte dei gommisti ma, per migliorare servizi e ottimizzare il lavoro, il cambio di passo da fare secondo noi di ItalyTyre, è quello che porta ad avere una proposta che differenzi il business rispetto ai competitor. Sotto l'aspetto tecnico tutti i gommisti sono bravi, tutti sono capaci ed è difficile oggi che ci sia grande differenza da questo punto di vista, la differenza si può fare principalmente nella gestione e nella soddisfazione del cliente. Per questo motivo crediamo che sia importante ripartire da un gestionale affidabile e dai dati certi che permettono di monitorare l'attività del punto vendita e danno la possibilità di strutturare in modo ottimale il calendario degli appuntamenti, di ottimizzare i tempi di lavoro e fornire informazioni personalizzate per le esigenze dei singoli clienti."

### **Il digitale ha cambiato il rapporto col cliente, può spiegare meglio questo nuovo modo di relazionarsi tra le parti?**

"Quello che è cambiato per questo settore è il comportamento del cliente, l'avvento degli acquisti on-line ha modificato le abitudini e le attenzioni verso l'utente finale. Le persone oggi vengono profilate e vengono seguite in base alle singole esigenze. Si riesce a dare a ciascuno il prodotto perfetto per qualità, stile di guida e stagionalità. Per farlo però c'è bisogno di attenzione al cliente, sistemi di gestione e di memorizzazione della storia del singolo per poi creare un profilo utile ad ottimizzare i servizi offerti. Questo ci permette di trovare il miglior prodotto al prezzo migliore possibile per ogni cliente."

### **Avete organizzato un viaggio per i vostri partner, ma non si tratta di un semplice viaggio incentivo...**

"Il viaggio è un evento differente rispetto ai premi che solitamente le aziende regalano ai collaboratori, non si tratta di un semplice viaggio "incentive" che arriva dopo un certo fatturato realizzato in un anno, è un premio per i membri della rete che abbiamo deciso di regalare dopo aver trovato risorse interne per finanziare il progetto. "

### **Il Viaggio dei gommisti ItalyTyre in Sardegna**

ItalyTyre ha organizzato un viaggio in Sardegna, presso il Calaserena Resort a Geremeas, per premiare i gommisti della sua rete che hanno contribuito attivamente al raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Tra i momenti più significativi: una gita sul veliero "Matilda II", lo spettacolo comico di Pablo e Pedro, una Cena di Gala e numerose competizioni sportive e tornei, che hanno coinvolto tutti i presenti in sfide amichevoli e di gruppo.



Un seminario dedicato ha offerto l'opportunità di riflettere sulle sfide del mercato e di condividere visioni e strategie per il futuro. Come ha sottolineato **Patrizio Ferretti**, Presidente di ItalyTyre: *“Viviamo in un mondo in continuo cambiamento, che diventa ogni giorno più imprevedibile, incerto, complicato, complesso, ambiguo. In questo scenario, per un singolo gommista, non è facile fare le scelte giuste, mitigare i rischi, cogliere le opportunità e ottenere vantaggi competitivi per la propria azienda.”*

*“ItalyTyre è un esempio di come la collaborazione e la condivisione di obiettivi possano portare a risultati straordinari. Lavorare insieme non solo permette di superare ostacoli, ma apre anche nuove prospettive e opportunità di successo.”* - ha concluso **Ferretti**.

© riproduzione riservata pubblicato il 2 / 10 / 2024