

Alcar ha partecipato a The Tire Cologne mostrandosi come fornitore a tutto tondo: ruote, TPMS per auto, camion e moto, il nuovo B2B e la soluzione IT in cloud. Ci ha parlato di tutto **Manfred Wiedhalm**, COO Alcar e responsabile Italia dell'azienda austriaca.

“Siamo un fornitore di soluzioni complete: ruote in alluminio e acciaio, TPMS per qualsiasi veicolo stradale, sistemi di diagnosi e ora anche soluzioni IT. Siamo presenti in 16 paesi presenti europei e dove non abbiamo una filiale diretta operiamo con grandi distributori. A Colonia abbiamo presentato la nuova collezione in alluminio per la prossima stagione invernale 2024 e anche i nuovi ingressi nella collezione Alcar Hybrid, che offre il design anche nel segmento delle ruote in acciaio.”

C'erano altre novità oltre alle nuove gamme invernali?



Numerose. Per quel che riguarda i TPMS esponevamo tutta la linea car, compresa il sensore BLE, Bluetooth Low Energy, specifico per Tesla. L'altra importante news sono i sensori moto, disponibili in 2 versioni. A differenza di altri segmenti, sulle moto il TPMS non è ancora obbligatorio, ma molti OE importanti come BMW, Harley-Davidson e KTM, ad esempio, lo montano già. Alcar è una delle pochissime aziende che hanno già disponibile un sensore universale moto di qualità OE pronto per tutti i produttori e modelli: ha un costo contenuto, che significa maggiori margini per i nostri clienti, e permette di avere uno stock ridotto a magazzino. Il mercato è lì che aspetta.

L'altra fondamentale novità è il TPMS truck. Come tutti sappiamo, dal 7 luglio 2024 il sensore è obbligatorio sui camion di nuova immatricolazione. Anche in questo caso Alcar offre un sensore dotato di una cinghia di velcro che trattiene il case del sensore stesso. Il vantaggio è che si ha bisogno di un unico prodotto per tutti i produttori di camion, da Man a Scania a Mercedes, e, ancora meglio, per tutte le ruote, dai 17.5 ai 24.5 pollici. Come per le moto, anche in questo caso si riduce la necessità di avere stock in officina.

Infine, presentavamo anche le nostre fitted units, per le officine che vogliono tutto pronto: offriamo la possibilità di comprare da noi kit pneumatici e ruote montati, perfetto come business aggiuntivo.

Come sta andando il mercato in Italia?



Siamo presenti in Italia da oltre 20 anni. Il mercato ruote italiano si è ridotto molto in questo periodo, a causa dell'omologazione NAD, ma non solo: è indubbiamente calata molto l'importanza che gli italiani danno alla propria auto, e quindi di conseguenza anche la volontà di spendere. E' poi calata anche la possibilità stessa di spendere: la riduzione del potere di acquisto è realtà. Poi ci sono stati il covid, i cambiamenti climatici, i sensori che aggiungono un ulteriore costo, la crescita esponenziale dei pneumatici all season che ha penalizzato il mercato di media dimensione.

Diciamo che il mercato italiano ci ha fatto tribolare, ma stiamo recuperando. Siamo i numeri 1 sulle ruote in acciaio, mentre sulla lega stiamo recuperando: da qualche anno abbiamo introdotto un nuovo concetto di design che si basa sullo sviluppare ruote che siano sempre in linea con il design del costruttore, ma non una copia. Prodotti dedicati, con un design riconoscibile come Alcar. Questo ci sta premiando. Inoltre, spingiamo sui nuovi prodotti, come il sensore moto e il truck.

Avete presentato anche il nuovo B2B e la soluzione cloud.

Si, abbiamo appena rinnovato il B2B, oggi molto, molto diverso dalla concorrenza: la tecnologia di abbinamento tra vettura e ruote è unica e garantisce che ogni prodotto venduto sia al 100% legale. L'alternativa, in alcuni casi, è che il gommista accetti di montare un prodotto che è al limite della legalità e Alcar non vuole che i suoi clienti si facciano carico di questi rischi.

Infine, il cloud: tutte le informazioni rilevate dai dispositivi di diagnosi vengono "spedite" via wifi al cloud: il controllo degli strumenti, lo stato di aggiornamento delle diagnosi, i servizi fatti sulle auto, lo stato delle batterie di tutti i sensori diagnosticati, quello delle gomme scansionate, la profondità del battistrada, quali veicoli sono entrati in officina con filtri per brand, punti vendita, i codici RFIT per i camion, e molto altro. In sostanza siamo in grado di immagazzinare dati e rielaborarli per ottenere statistiche utili per i nostri clienti. Ora stiamo lavorando alle integrazioni con i software ERP delle case auto: inserendo la targa del veicolo si tutti i dati di tutti i veicoli passati in officina. E il tutto è gratuito per i nostri clienti.























