

In genere il percorso parte dall'azienda, che spiega le caratteristiche tecniche del prodotto ai venditori, che lo raccontano al cliente finale con l'obiettivo della vendita. Nel caso di Alcoa il processo possiamo quasi dire sia stato inverso: l'azienda ha venduto le ruote in alluminio forgiato alle flotte, che le hanno apprezzate al punto da evidenziare la necessità di una rete di rivenditori sul territorio in grado di garantirne la manutenzione.

Naturalmente la storia è un po' più complessa, ma di fatto Alcoa ha presentato quest'anno in Italia - e non solo - **[il network Alcoa Wheels Store](#)** proprio per star dietro alle vendite di questo prodotto, la ruota in alluminio forgiata, che, a fronte di un costo superiore, porta in dote una serie di caratteristiche tecniche che si traducono in vantaggi concreti e oggettivi. Quello che manca è la conoscenza precisa dei benefit e soprattutto delle modalità di manutenzione e cura, che sono ben diverse rispetto alle ruote standard.

Arconic Wheel and Transportation Products impiega 400 ingegneri per la ricerca e lo sviluppo dei prodotti e la gestione dei brevetti. L'azienda, che produce ruote dal 1948, ha 14 impianti produttivi a livello mondiale, uno dei quali in Ungheria con centro logistico. In Belgio invece hanno sede l'ufficio marketing e il customer service.

In Italia Alcoa è rappresentata dal direttore vendite Roberto Corridori e da Andrea Borsari, che da circa un anno segue i rapporti con le flotte perché, appunto, informare e istruire il mercato diventa sempre più importante.

✘ Le ruote Alcoa non sono presenti solo nel settore degli autocarri e rimorchi, ma anche nel mondo dell'autobus e dei mezzi un po' più piccoli destinati al trasporto leggero", spiega Borsari. "Tutto il mondo del trasporto, infatti, evidenzia una ricerca sempre più esasperata di soluzioni per alleggerire i mezzi". E, se la domanda è la leggerezza, Arconic è il partner ideale, e non solo per le ruote. Il Gruppo Arconic oltre alle ruote, che sono l'unico prodotto a marchio, produce infatti anche moltissima componentistica in alluminio non brandizzata, che viene fornita direttamente alle Case produttrici.

"Ci stiamo affacciando sul mondo urbano in modo prepotente, sia per un fatto estetico, ma anche e soprattutto in considerazione dell'introduzione in Europa dell'alimentazione elettrica, dove il peso, la batteria e la ricarica sono le sfide principali", continua Borsari. "Nel 2025 tutti i centri urbani europei avranno flotte di autobus a trazione elettrica; alcune città, come Parigi, hanno già avviato un piano di trasformazione delle flotte, mentre altre città sono in fase di test, come Madrid o, in Italia, Ravenna e Cagliari. Alcoa è comunque sempre presente in tutte le associazioni e tavole rotonde dedicate a questo tema, con una persona dedicata".

✘ La scelta delle ruote Alcoa per gli autobus gran turismo è normalmente dettata da motivi estetici: un'immagine di pulizia e ordine si traduce infatti per l'utilizzatore in una garanzia di sicurezza, affidabilità e comfort. Basti pensare ai coprimozzi in tinta o alla finitura Alcoa Durabright per la quale c'è una richiesta spontanea in continua crescita. Ma anche il risparmio di peso sul mezzo, con le ruote Alcoa, è notevole: arriva a qualche centinaio di chili, chili che possono essere utilizzati in fase di omologazione per aumentare il numero dei passeggeri ammessi o il parco batterie nel caso dei mezzi elettrici.

“Oggi in Italia c'è un forte sviluppo delle flotte coach, in competizione con l'alta velocità ferroviaria, soprattutto laddove non è possibile ampliare la rete superveloce: centro e sud”, dice Borsari. “Questi mezzi per l'omologazione hanno necessità di montare le ruote Alcoa e infatti siamo presenti su tutti i costruttori, sia gran turismo, che urbani”.

Più difficile è riuscire ad inserirsi nelle gare d'appalto, che in Italia per retaggi storici tendono a considerare le ruote in alluminio come un costo accessorio. Per superare questi pregiudizi, Alcoa ha intenzione di organizzare delle prove comparative coinvolgendo le aziende di trasporto pubblico, in modo da far comprendere quali sono i reali benefit della ruota Alcoa, sia in termini di risparmio di carburante - e riduzione di emissioni nocive - , che in termini di resta dei pneumatici. L'obiettivo è insomma informare e dimostrare il valore dell'investimento.

Secondo le analisi di Alcoa, un autobus gran turismo in Italia ha una vita media di 4-5 anni e 1 milione di chilometri, perché di fatto si trova in competizione con i voli low cost e i treni ad alta velocità e deve quindi essere sempre in movimento.

✘ Lo scenario cambia completamente con gli autobus urbani, che hanno invece una vita media di 18 anni. “A maggior ragione questo segmento può enfatizzare l'investimento sulle ruote Alcoa rispetto alle tradizionali”, sottolinea Borsari. “In 18 anni, infatti, un risparmio anche solo dell'1-1,5% di carburante per 50-60.000 chilometri all'anno, si quantifica in una cifra attorno ai 3.000-3.500 euro, che moltiplicata per i 18 anni di vita media diventa un importo davvero significativo e interessante. La cosa difficile è sempre quantificare e soprattutto far percepire ai gestori delle flotte l'entità di questi vantaggi”.

Un altro elemento che deporrà in favore delle ruote ultra-leggere è la crescente attenzione alle soluzioni meno inquinanti. In fase di assegnazione delle gare d'appalto, infatti, uno dei punteggi che vengono tenuti in considerazione riguarda proprio la quantità di anidride carbonica immessa in atmosfera con la produzione del veicolo e le ruote in alluminio, oltre ad essere riciclabili all'80%, vengono prodotte per forgiatura, processo molto più eco-friendly rispetto alla produzione delle ruote in ferro.

“I vantaggi che offrono le ruote Alcoa sono molti: accompagnare tutta la vita del mezzo senza rischi di crepe, rotture, ossidazioni, nessun problema di corrosione con il sale, nessun bisogno di riverniciature, una migliore dissipazione del calore, che determina una maggiore costanza di pressione e temperatura all’interno del pneumatico e quindi un consumo più omogeneo del battistrada e uno stress inferiore del tallone. A fine vita poi il pneumatico può essere avviato a ricostruzione”, spiega Borsari. “Questi plus tecnici comportano un prezzo di sell in della ruota superiore, ma, se la ruota viene mantenuta correttamente, in 12, 18 o al massimo 24 mesi si arriva a pareggio e da quel momento l’azienda sta risparmiando. Tutti questi piccoli benefit nella logica di un migliaio di veicoli, in alcuni anni, possono davvero fare la differenza”.

Tutto vero, purché la manutenzione della ruota venga fatta nel modo corretto e con i prodotti corretti. Proprio infatti per il processo di forgiatura in sé, una ruota in alluminio danneggiata non può essere riparata in alcun modo. Non trattarla nel modo corretto significa insomma buttarla via. Il nemico numero uno è la corrosione, che si sviluppa a contatto con un altro materiale, in genere l’acciaio, e che può dar luogo a delle micro-cricche.

✘ La rete Alcoa Wheel Store dovrà quindi avere tutte le soluzioni, in termini di servizio e di prodotto, per l’ottimale trattamento delle ruote. Valvole, dadi, detergenti, copri-mozzi, insomma tutto dovrà essere rigorosamente marchiato Alcoa, perché solo i prodotti originali possono assicurare il mantenimento di tutte le caratteristiche originali del prodotto.

“Se i gommisti non seguono determinate istruzioni, rischiano di apportare più danno che beneficio”, dice Borsari. “Negli anni scorsi, anche per mancanza nostra, i gommisti avevano a disposizione solo del materiale informativo, ma non una vera e propria formazione pratica. Oggi invece abbiamo individuato in tutta Italia una rete specializzata, che seguiremo da vicino, trasmettendo tutte le informazioni tecniche necessarie per montaggio, smontaggio, pulizia, utilizzo degli acidi e così via. La formazione non riguarda solo il titolare, ma anche gli operatori. E un’altra operazione importante che abbiamo già avviato, per lo sviluppo del business, è la visita congiunta alle flotte per spiegare loro il nostro valore aggiunto”.

Per Alcoa il progetto è molto impegnativo: tutti i negozi verranno brandizzati e formati per conoscere il prodotto e offrire l’assistenza in modo professionale. La formazione si rivolge sia ai tecnici che ai commerciali, prevede un confronto con i prodotti dei concorrenti e il rilascio di un attestato. Lo storico distributore Rigeneral, in provincia di Piacenza, e quello selezionato a inizio 2016 per seguire il sud Italia, Acitinox con sede ad Albanella, nel salernitano, continueranno a vendere i prodotti a tutti i loro clienti sul mercato: gommisti, ricambisti, ecc. Gli Alcoa Wheels Store diventano invece dei partner privilegiati che godono

di una politica commerciale su misura. “Considerati i risultati evidenti che abbiamo raccolto fino ad oggi, - dice Borsari - la collaborazione dovrebbe generare un incremento notevole”.

“Ci crediamo. I nostri partner sono entusiasti. La ruota, dopo il motore, è la parte più costosa di un veicolo commerciale, è un prodotto tecnico determinante, che il mercato non ha ancora percepito correttamente. Insieme ai gommisti faremo sistema, per far crescere la cultura nel settore e nelle flotte, perchè siamo convinti che questa sia la strada vincente”.



A sinistra Andrea Borsari e a destra Roberto Corridori