

È nato, anche in Italia, il network Alcoa Wheels Store, una rete di gommisti specializzati nell'assistenza ai veicoli commerciali, che diventeranno il canale preferenziale per la vendita e soprattutto la cura e manutenzione delle ruote in alluminio Alcoa. Stanno partendo in questi mesi 92 punti vendita sotto insegna, di cui ben **32 in Italia**, ossia 1 o 2 per regione. Secondo l'azienda, il nuovo network Alcoa Wheels Store include i professionisti che gestiscono oggi circa il 70-80% dei pneumatici montati.

Le ruote in alluminio hanno infatti una marcia in più rispetto alle ruote in ferro o acciaio, che è la leggerezza, elemento determinante per gli autocarri e ancor più per gli autobus. Hanno però anche necessità di un interprete professionale, che sappia spiegare ai clienti le caratteristiche tecniche e le modalità - del tutto particolari - di manutenzione e pulizia. Ecco perché Alcoa ha deciso di far crescere la struttura europea e cercare dei partner sul territorio.

✖ *"Quello che ci ha spinto a creare una nostra rete è il significativo incremento delle vendite", dice **Roberto Corridori, direttore vendite Italia di Arconic Wheel and Transportation Products**, l'azienda nata nel novembre 2016 dalla separazione dei business Alcoa dei prodotti finiti e dell'alluminio come materia prima. "Considerato anche il periodo di crisi dal 2008 ad oggi, l'aumento della nostra penetrazione è davvero straordinario e lo dobbiamo alle caratteristiche del prodotto stesso".*

È dunque proprio per poter seguire meglio lo slancio delle vendite nei singoli mercati, che l'azienda ha riorganizzato la struttura, passando in Europa da sei a tredici direttori vendite. Corridori stesso, che prima seguiva anche la Spagna, oggi è focalizzato solo sullo sviluppo del mercato italiano e, da gennaio di quest'anno, è entrato nella squadra anche **Andrea Borsari**, come contatto diretto per le flotte.

"Oggi - continua Corridori - siamo molto più vicini alle aziende per i primi equipaggiamenti e alle flotte. In ogni Paese lavoriamo con uno o due distributori, che poi rivendono a gommisti, ricambisti, concessionarie e utilizzatori finali. Rispetto ad altri Paesi europei, però, l'Italia ha una problematica di fondo: il mercato è molto frammentato e le flotte hanno una media di veicoli molto basso. Di conseguenza non hanno in genere un'officina interna e non sono attrezzati internamente per il servizio gomme, come avviene invece ad esempio in Germania. È proprio per questo motivo che abbiamo sentito la necessità di rivolgerci al mondo dei gommisti".

La definizione 'gommista', però, in Italia ha ormai un'accezione che purtroppo è molto ampia. *"Ci sono gommisti, gommai e gommaroli", scherza Corridori, sottolineando però che "purtroppo la professionalità spesso manca".* Se infatti per il servizio vettura è più facile

improvvisarsi gommisti, per il settore veicoli pesanti e, ancor più in dettaglio, le ruote in alluminio, servono dei professionisti competenti e disponibili ad approfondire le logiche, ma anche le opportunità, di un prodotto così particolare. Le ruote Alcoa, infatti, si vendono da sole, perché, - solo per citare il benefit più immediato - in virtù della loro leggerezza, consentono ai mezzi carichi più pesanti e agli autobus omologazioni per il trasporto di addirittura tre persone in più. Queste informazioni vanno però trasmesse alle flotte. "Visto che i numeri ce lo consentono, vogliamo entrare ancora più in contatto con le flotte, attraverso i gommisti, che vanno però formati da noi, in modo che possano comprendere e trasmettere tutti i vantaggi che offrono le ruote Alcoa con una corretta cura e manutenzione", dice il direttore vendite.

✖ La rete ufficiale si chiama dunque Alcoa Wheels Store ed è stata presentata in occasione di Autopromotec con una serata dedicata ai nuovi partner sul territorio italiano. *"Abbiamo fatto una scelta ponderata rispetto all'attuale mercato italiano", continua Corridori. "Tanti parlano di gomme, ma noi abbiamo bisogno di partner presenti sul territorio, specializzati sull'autocarro e capaci di seguire la flotta in un determinato modo. Gli Alcoa Wheels Store non sono dei sub-distributori, ma dei veri e propri partner di una rete (non franchising) riconosciuta e supportata da un programma che consideriamo molto ferreo. Non transigiamo infatti su determinati punti, come la formazione e le visite congiunte alle flotte".*

L'obiettivo principale è dunque quello di essere più vicini alle flotte di autotrasporto, per valorizzare al massimo l'investimento fatto con l'acquisto delle ruote forgiate in alluminio Alcoa. Oltre alle ruote, gli Alcoa Wheels Store avranno anche la possibilità di fare business con la vendita degli accessori originali Alcoa: prodotti per la pulizia, copridadi, valvole, grassi per la lubrificazione e protezione delle ruote, ecc.

Il mercato sta crescendo e le nuove immatricolazioni sia di truck che di rimorchi sono decisamente in crescita. Il nuovo [**Decreto pubblicato in Gazzetta Ufficiale in questi giorni**](#) prevede importanti incentivi per il rinnovo delle flotte. *"Tutto ciò - conclude Corridori - ci fa essere molto ottimisti, in una logica di primo equipaggiamento, siamo infatti gli unici ad essere presenti su tutte le Case e questo avrà sicuramente una ricaduta significativa anche nell'aftermarket".*

© riproduzione riservata
pubblicato il 7 / 08 / 2017