

È arrivato in Italia dal Marocco 20 anni fa, insieme alla famiglia, Fayssal El Mefeddel, e oggi, a soli 34 anni, è titolare di un'attività di vendita e montaggio di gomme usate e nuove che da lavoro a una quindicina di persone. Abbiamo incontrato Il Gommaio, così si chiama l'officina di Parma, a The Tire Cologne.



Come è nata questa passione per le gomme?

Per caso. Dopo avere studiato e imparato l'italiano, ho fatto per tre anni l'elettricista. Poi, una mattina alle 7, mi sono presentato a Parma da Eurogomme 2000, per chiedere lavoro e, quando il titolare stava per aprire la saracinesca, ho fatto un passo avanti e l'ho sollevata io. Dopo qualche anno, il titolare di Eurogomme 2000 mi ha raccontato che lo aveva capito proprio lì, il primo giorno, per quel gesto, che sarei stato l'uomo giusto per la sua officina.

Io però, allora, non sapevo nemmeno cosa fosse una valvola. Ho proprio iniziato da zero, lavorando lì dal 2004 fino al 2010, prima come apprendista e poi come operaio.

È partita da lì, quindi, l'idea di offrire le gomme usate?

Sì, ma è una cosa che è venuta da sola. Eurogomme 2000 ha una clientela di livello piuttosto alto e quindi a volte smontavamo qualche gomma usata che era ancora in buono stato. Ho iniziato a venderle, facendo un mini-magazzino e lavorando fuori orario, d'accordo con il titolare. Il lavoro poi è cresciuto e quindi ho deciso di aprire l'officina anche il sabato mattina.

La verità è che questo è proprio il momento delle gomme usate.

E poi ti sei messo in proprio...

Ho aperto la partita Iva e, anno dopo anno, l'attività è cresciuta. Il guadagno non è tantissimo ed è vero che i miei dipendenti lavorano per me, ma in primis sono io che lavoro per i miei dipendenti.

Nel 2011 ho aperto un magazzino di 140mq e montavo da Eurogomme 2000, ma poi mi sono spostato in un capannone di 350 mq, fuori provincia, a cui ho in seguito aggiunto un altro capannone per un totale di 700mq.

Alla fine però son riuscito a realizzare il mio sogno: aprire a Parma vicino all'autostrada, così la gente arriva da Piacenza, Reggio Emilia, Mantova e dalla città. Oggi abbiamo 4 capannoni per totali 2.400mq più i cortili. Gli spazi grandi con le gomme usate sono necessari, perché bisogna avere molto magazzino per poter vendere. Non funziona come per il nuovo, che i clienti sono disposti a ordinare e tornare.



Diffida dagli annunci:

"Vendo gomme usate come nuove!"

L'attività riguarda quindi prevalentemente le gomme usate? Da dove arrivano?

All'incirca facciamo il 70% con l'usato e il 30% con il nuovo. Abbiamo diversi fornitori e acquistiamo anche alle fiere.

Le gomme arrivano da diverse fonti: persone che cambiano la macchina, noleggi o gommisti che consigliano il cambio con un po' di anticipo.

Nell'acquisto, ormai ho acquisito una certa capacità di comprendere al volo se sono prodotti buoni o no e, di regola, se sono cinesi non le compro proprio.

Chi sono i clienti finali che comprano le gomme usate?

Chiunque, anche chi ha i soldi ma non vuole spendere 1200-1400 euro di gomme per il SUV,

quando da me può spendere solo 250-300 euro. Poi c'è chi deve vendere la macchina, chi non ha ancora deciso se venderla o no, chi non ha soldi, ecc. Spesso mi capita di proporre il nuovo, ma pochi lo accettano. In fondo, molti preferiscono montare quattro gomme di marca, anche se usate, piuttosto che quattro gomme nuove, ma cinesi.

Quali controlli hanno superato le gomme usate che offrite ai clienti?

Quando vendiamo delle gomme usate, diamo al cliente la massima garanzia: le monta, le prova e se riscontra qualche problema, torna e noi le cambiamo. In quel caso ne montiamo quattro di nuove.

È chiaro che le gomme usate possono avere qualche problema (essere vecchie, avere un chiodo, fare rumore...), ma noi le testiamo tutte con un macchinario apposta e poi le passiamo nell'acqua per controllare che non ci siano perdite. Di vasche in officina ne abbiamo tre.

È importante avere l'attrezzatura giusta?

È fondamentale, per garantire un servizio di qualità. Noi siamo un Corghi Technology Partner, perché volevamo avere il top di gamma in officina: smontagomme, equilibratrice diagnostica e assetto.

Lavorando tantissimo, tutto l'anno e con tutti tipi di vetture, e volendo alzare il livello di qualità di servizio, è indispensabile avere l'attrezzatura giusta e il personale specializzato.



In quanti siete e come gestite i picchi stagionali?

Siamo in 16-20 persone, in base alla stagione, ma lavoriamo molto tutto l'anno. Siamo leader nel fuori strada e facciamo anche moto e camion. Nel pieno della stagione possiamo contare su nove postazioni di lavoro e siamo organizzati con un'officina che lavora su appuntamento e una che, invece, accetta i clienti senza appuntamento. Così non mandiamo via nessuno.

Cosa pensate delle vendite online?

È un canale importantissimo. Anche noi abbiamo il nostro sito che vende e spedisce in tutta Italia. E come vendiamo online noi, così montiamo tranquillamente le gomme a chi ce le porta nel bagagliaio.

Ma le gomme usate non potrebbero creare problemi di sicurezza sul mercato?

Parlando in generale, sì. E io sono il primo a sperare che da parte delle associazioni si faccia un po' di chiarezza su questo tema. Oggi, infatti, siamo in tantissimi a trattare le gomme usate, anche gente che non conosce il mestiere o non ha in officina un tecnico gommista qualificato.

Non mi dispiacerebbe se entrasse in vigore un regolamento che stabilisce dei parametri oggettivi sui prodotti e sul servizio, che potessero dare una maggiore sicurezza all'utente finale.

Il Gommaio di Parma ha fatto tendenza nel settore dell'usato?

Quando ho iniziato io eravamo in pochi, per cui ho avuto un po' un ruolo di leader, soprattutto perché io ho avuto il coraggio di farlo apertamente, mentre allora sembrava quasi un lavoro di seconda classe da tenere nascosto. Oggi invece siamo moltissimi e anche per questo sono convinto che una regolamentazione sarebbe davvero necessaria.





