

Mondolfo Ferro: da 45 anni le gomme sono affar loro

Compleanno di lusso per l'azienda marchigiana: abbiamo incontrato Pietro Lauritano, direttore vendite Italia, e Nazzareno Cingolani, international sales director, per capire un mercato sempre più interessante anche per i meccanici.

TOMMASO CARAVANI

Secondo la logica comune gli anniversari importanti per le aziende sono i 25 e i 50 anni di attività. In Mondolfo Ferro però la pensano diversamente, perché i 45 anni dell'azienda cadono in un momento di mercato particolare: un momento in cui grandi cambiamenti stanno attraversando il settore della sostituzione pneumatici, in un quadro in cui sempre più attori propongono questo tipo di servizio e tutti tendono a fare "tutto". Dal gommista, che da anni si sta avvicinando ai servizi fast fit fino ai riparatori e alle concessionarie, che dal servizio pneumatici possono cogliere un importante filone di business. Abbiamo provato a fare il punto con due im-

portanti voci di questa realtà tutta Made in Italy, Pietro Lauritano, direttore vendite Italia, e Nazzareno Cingolani, international sales director.

Dopo 45 anni di attività e un buon posizionamento sul mercato, quali sono gli obiettivi di Mondolfo Ferro a medio e lungo termine?

Nazzareno Cingolani: La nostra mission, come si usa dire oggi, è principalmente quella di consolidare la nostra posizione di leadership nel servizio ruota, nel quale sicuramente rivestiamo un ruolo di rilievo. Detto questo, la nostra attività si sta allargando anche a realtà nuove, come officine e garagisti.

Negli ultimi anni il mercato sta cambiando molto: penso ad esempio alle case automobilistiche, che un tempo vedevano la sostituzione pneumatici più come un peso e necessitavano di prodotti semplici e poco costosi. Oggi hanno compreso che la vendita di pneumatici è un buon affare, ma per lavorare sulle moderne vetture hanno bisogno di prodotti con prestazioni elevate. Quindi negli ultimi anni questo mercato è divenuto molto interessante, anche se il nostro riferimento è sempre il gommista professionale, che è l'utente più specializzato e in grado di aiutarci anche nello sviluppo di nuovi prodotti.



Nella maggior parte d'Italia, le officine meccaniche che si avvicinano al servizio gomme non cercano un prodotto base.

Siamo soddisfatti del tipo di posizionamento che ci siamo conquistati in 45 anni di attività, ma la vera sfida è a livello globale, anche contro produttori asiatici a basso costo. Oggi la competizione è a tutto tondo sulla qualità e sul prezzo, e il nostro obiettivo è quello di continuare a essere degli innovatori, in grado di offrire ai nostri clienti soluzioni migliori di altri produttori, siano essi occidentali o asiatici.

I gommisti sono in diminuzione e la commistione tra officina e gommista sta creando delle sovrapposizioni di ruoli. Che differenze comporta questo cambiamento per lo sviluppo dei vostri prodotti?

Pietro Lauritano: Questo tipo di mutazione è in atto, in alcune parti di Italia, da almeno 12 o forse 15 anni. Questo perché i gommisti hanno constatato che i margini sul business

pneumatici stavano diminuendo. Basti pensare che oltre 20 anni fa facevano grossi magazzini, in funzione del fatto che i listini venivano aggiornati anche due o tre volte l'anno. Nel tempo la situazione è cambiata e molti hanno iniziato a proporre lavori di meccanica leggera. I più oculati sono poi passati da proporre interventi sulla meccanica pesante e alcuni sono entrati addirittura nel business delle revisioni.

Detto questo, il tipo di prodotto da noi proposto dipende molto dal tipo di mercato di ogni singolo operatore. Per esempio, nella maggior parte d'Italia, le officine meccaniche che si avvicinano al servizio gomme non cercano un prodotto base, ma si spostano addirittura su sistemi complessi, con tutti gli accessori. Ovviamente in alcune province esistono realtà diverse.

In questa differenziazione l'Italia è divisa ancora tra nord e sud. Un capitolo a parte lo meritano invece le stazioni di servizio attrezzate, che cercano inizialmente dei prodotti entry level, perché la loro esigenza è di smontare e rimontare un pneumatico.

N.C.: Sul concetto di entry level è però bene fare dei distinguo: oggi con prodotto base intendiamo un'attrezzatura semplice da utilizzare a costi contenuti, che comunque deve essere in grado di operare sulla maggior parte dei pneumatici presenti sul mercato, magari con degli accessori e un tempo di lavoro maggiore. Il miglioramento tecnologico ha permesso di equipaggiare le moderne attrezzature con dei dispositivi che

un tempo sarebbero costati una fortuna a prezzi più abbordabili.

Tuttavia per lavorare su alcuni modelli di ruote servono attrezzi specifici che non sempre un modello base può offrire: in questo caso, tutti i modelli sono componibili?

N.C.: Escludendo qualche modello veramente base, tutte le macchine possono essere attrezzate per dare servizio anche ai run flat.

La scelta del cliente dipende dal tipo di officina e dal numero di pneumatici che deve montare al giorno e dalle postazioni di lavoro di cui necessita. Se il negozio vende un alto numero di pneumatici, si tende a proporre macchinari di fascia alta per far lavorare meglio l'operatore e in tempi più rapidi.

In questo caso la nostra rete vendita ha un po' il ruolo del sarto: cioè di cucire l'abito giusto per il giusto cliente.

P.L.: Oggi la difficoltà maggiore per chi come noi vende attrezzature è proprio capire il tipo di lavoro del nostro cliente per consigliarlo al meglio, perché quello che cambia tra una macchina e l'altra è principalmente il tempo di lavoro, che si traduce in velocità e qualità. Se un'officina vuole avvicinarsi al settore gomme e prevede di cambiare un treno al giorno, ha bisogno di un macchinario differente da chi magari prevede di sostituire 20 treni di gomme al giorno.

Le officine mecca-



Da sinistra:
Pietro Lauritano, direttore vendite Italia.
Nazzareno Cingolani, international sales director.

niche hanno poi necessità differenti rispetto ai gommisti, che hanno comportato anche dei cambiamenti nella nostra offerta, per esempio nel settore dei sollevatori. In passato ne abbiamo sempre prodotti del tipo a forbice, necessari principalmente per l'assetto ruote, oggi, invece, proponiamo anche ponti a 2 e 4 colonne, oltre ai funzionali sottoscocca.

Oltre al classico autoriparatore e al gommista, in Europa le catene fast fit rappresentano dei nuovi attori, cosa è cambiato nel vostro servizio e cosa dovremmo aspettarci in Italia?

N.C.: Per chi come noi produce attrezzature, si tratta di un cambiamento importante, soprattutto in termini di clientela. All'estero i cosiddetti "fast service" si trovano anche nei grandi magazzini e nel parcheggio dei supermercati, dove le signore possono andare a fare la spesa e nel frattempo effettuare il cambio gomme o il tagliando. Questo è stato uno stimolo a produrre prodotti differenti per servire questi nuovi clienti. Questo tipo di realtà ci ha portato a trattare con grossi buyer, che hanno preso il posto dei vecchi proprietari del singolo negozio. Avere come interlocu-



Le officine meccaniche hanno necessità differenti rispetto ai gommisti, per questo Mondolfo Ferro propone anche ponti a 2 e 4 colonne.

tori dei manager preparati, pronti ad ottenere il meglio in termini di prezzo d'acquisto, di qualità del prodotto e di assistenza ci ha portato a sviluppare competenze nuove come la consulenza per il tipo di macchinari in funzione del tipo di franchising. Un pacchetto di assistenza completo che passa anche attraverso il contatto costante che abbiamo anche con i produttori di pneumatici, con cui lavoriamo per realizzare macchinari adatti a tutti nuovi prodotti.

PERCHÉ IN ITALIA LE CATENE FAST FIT FATICANO AD AFFERMARSI?

P.L.: È un discorso complesso, ma credo dipenda in parte dalla nostra mentalità, ancora non matura per questo tipo di mercato. In realtà il gommista di qualità ha curato tutto l'aspetto del suo punto vendita per far fronte a questi nuovi attori. A parte il servizio fast fit, e la vendita di accessori complementari da vedere durante la lavorazione, molti hanno cercato di dare sempre più spazio all'ospitalità e alla rapidità di lavoro. I più avveduti addirittura propongono l'auto sostitutiva: quando arrivi, se non puoi aspettare hai un'auto di cortesia. In definitiva possiamo dire che i gommisti italiani hanno reagito in maniera concreta alle catene fast fit, risultando così ancora competitivi. Oggi, a differenza di queste reti, il gommista, e anche l'officina, ancora non riescono a offrire servizi promozionali con prezzi accattivanti maga-



ri su un certo tipo di servizi, tipo il cambio pastiglie a prezzo fisso, ma credo che presto riusciranno anche loro a proporre pacchetti del genere.

Parlando di officine meccaniche che si affacciano nel mondo delle gomme, un importante fattore è il service della macchina; cosa proponente in questo senso?

P.L.: In Italia abbiamo una rete diretta, con dipendenti dell'azienda, che si affianca ai centri in appalto. Interventiamo direttamente per la prima installazione di uno strumento e l'assistenza durante tutto l'arco della sua vita. I nostri centri in appalto ovviamente sono sottoposti a un training continuo nel nostro centro di formazione di Mondolfo.

Tuttavia gli operatori hanno speso troppi macchinari per occuparsi della manutenzione di tutti; come aiutate i meccanici e i gommisti in questo senso?

P.L.: Offriamo un contratto di assistenza pluriennale a scelta per la manutenzione preventiva. Si tratta di

un'ottima occasione per l'operatore, proprio per i motivi da lei citati; tuttavia c'è poca maturità per questo tipo di servizi in Italia.

N.C.: Mi preme dire che però questa realtà non è solo italiana, ma è generalizzata anche all'estero. Il concetto di "contratto di manutenzione", che a fronte di un costo predeterminato garantisce la perfetta manutenzione delle attrezzature, è ancora poco praticato. Il giorno in cui questa mentalità cambierà sarà un'ottima opportunità per tutti, per chi acquista e per chi vende. In effetti non si capisce perché sia normale stipulare contratti di manutenzione per la fotocopiatrice piuttosto che per l'elettrodomestico che si usa in casa e non per gli strumenti di officina. Chi sta iniziando ad aprirsi a questo tipo di valutazioni sono proprio i grandi gruppi, che comprendono più facilmente il vantaggio di una manutenzione costante come forma di abbattimento dei costi e riduzione di eventuali fermo macchina.

In ogni caso abbiamo introdotto, all'interno del manuale d'uso, una sezione specifica su come effettuare la manutenzione del macchinario acquistato.

Oggi le gomme sono di dimensioni sempre più grandi, non si corre il rischio di acquistare un prodotto che a breve risulterà inutilizzabile?

P.L.: Direi di no. Secondo i nostri dati la sostituzione dei propri macchinari dovrebbe avvenire ogni 5/6 anni. Parlo ovviamente dei gommisti

L'auto di cortesia? Ci pensa Mondolfo Ferro

Lo slogan è: "Scegli Mondolfo Ferro e vinci l'auto di cortesia". Si tratta del concorso lanciato dall'azienda e valido fino a luglio 2008 per incentivare gommisti e autoriparatori a fornire maggiori servizi ai clienti.

Secondo PL questa iniziativa, valida per il solo mercato italiano, non è tanto finalizzata ad aumentare le vendite (solitamente acquisti e sostituzioni di attrezzature si effettuano quando sono necessari), quanto invece alla sensibilizzazione del gommista specialista verso una sempre maggior professionalità anche per il "pacchetto" di servizi da offrire ai propri clienti: "lasci qui la tua auto e intanto usi la nostra vettura di cortesia che mettiamo a tua disposizione!".

sti più lungimiranti. Questo anche perché i macchinari hanno un valore commerciale anche quando sono usati e noi possiamo permutare i vecchi a fronte dell'acquisto di un nuovo. La valutazione dipende ovviamente dallo stato di conservazione della macchina.

Quanto detto sulla sostituzione ogni 5/6 anni è principalmente riferito a equilibratrici e smontagomme, mentre i ponti sollevatori hanno un ricambio più lungo così come l'assetto ruote. Questi ultimi sono investimenti che durano anche 10 anni.

Per rispondere alla sua domanda, oggi gli smontagomme arrivano anche a ruote di 32 pollici, che sono altamente sovradimensionati rispetto al circolante italiano, quindi la questione della vetustità direi

che per il nostro mercato non è un problema.

N.C.: Grazie alla collaborazione diretta che abbiamo con i principali costruttori di pneumatici, cerchi e case auto, siamo sempre aggiornati sulle evoluzioni che saranno introdotte sul mercato e siamo in grado di sviluppare nuovi macchinari che non sono solo al passo con i tempi, ma spesso li anticipano.

Infine vorrei sottolineare che, oltre a essere all'avanguardia per gli smontagomme, la nostra azienda ha fatto fortissimi investimenti per rimodernare anche la linea assetto ruote, oggi con bersagli elettronici, e i sistemi di equilibratura, per i quali possiamo equilibrare ruote anche fino a 75 kg di peso e con diametro superiore ai 30 pollici, quindi al riparo anche dai prossimi anni di evoluzioni.

Oggi però per lavorare sui pneumatici non bastano solo il classico smontagomme e l'equilibratrice, cosa offrite come accessori?

P.L.: Questo punto è molto importante per la nostra azienda. È difficile, oggi, non trovare nel catalogo Mondolfo Ferro il prodotto adatto alle esigenze del riparatore. Oggi nel settore del pneumatico servono molte attrezzature complementari, dal sempre utile vulcanizzatore, alla gabbia di gonfiaggio (ormai obbligatoria per chi opera nel settore dei mezzi pesanti), fino al lettore dei sensori tpms sempre più presenti sulle ruote di ultima generazione. Possiamo dire che la nostra filosofia è quella di seguire i gommisti nella loro evoluzione, aiutando chiunque lo desideri a entrare nel settore pneumatici. ■

Japanese parts for Japanese cars



Per conoscere il tuo Distributore di zona visita il nostro sito internet

www.fidiricambi.com

FI.DI. Ricambi S.r.l. Via Mattia Battistini, 580-582 00167 Roma Tel. 06.3013808 - 06.3013757 Fax 06.3014257 E-mail fidi@fidiricambi.it

Fi
Kaishin