

Uno degli appuntamenti di Autopromotec dedicati al settore della distribuzione dei pneumatici è quello con il Gruppo Sirio, che, il 25 maggio alle 14 in sala Sinfonia, presenterà il proprio progetto ai gommisti, o meglio agli 'imprenditori del pneumatico, perché a Sergio Maggioni, direttore del gruppo, il termine 'gommista' non piace. Abbiamo chiesto a Maggioni un'analisi del mercato, visto che proprio per fare fronte alla particolare congiuntura economica e strutturale del settore, nasce il progetto "Corriamo insieme".

SM: "Ogni tanto, da 25 anni a questa parte, sento ripetere le stesse frasi: noi gommisti guadagniamo poco e siamo in troppi. Eppure in questi anni i gommisti sono aumentati.

Ogni tanto, da 25 anni a questa parte, sento ripetere le stesse frasi: noi grossisti guadagniamo poco e siamo in troppi. Eppure i grossisti di pneumatici sono aumentati.

Da 25 anni, da quando cioè frequento questo mondo, sento sempre le stesse frasi.

PN: Un falso allarme anche quello di oggi, allora?

SM: Purtroppo temo che questa volta sia quella vera. La stretta creditizia da parte delle banche e delle case costruttrici, le difficoltà economiche dei clienti finali, il cambiamento della stagionalità (si lavora molto in pochi mesi all'anno) mettono a dura prova il settore.

Un mercato in crescita costante, la presunzione di conoscere l'ambiente e la conseguente illusione di facili guadagni ha spinto molte persone e molte piccole aziende di stampo familiare ad avventurarsi nel campo dei pneumatici, chiedendo talvolta prestiti alle banche, con case costruttrici e grossisti spesso compiacenti. Il risultato è un settore che, visto con gli occhi dei fruitori, è poco professionale, poco specialistico e confusionario.

Eppure basta guardare un Gran Premio di F1 per capire l'importanza delle gomme.

PN: Una visione molto negativa...

SM: Sono parole dure le mie, ma non negative anzi, costruttive per il futuro, perché - come dice Isabelle Allende - "da una difficoltà può nascere una grande opportunità."

PN: Come è cambiato il mercato?

SM: C'erano una volta piccoli artigiani, che riparavano le solette e i tacchi alle scarpe e vendevano alle nostre mamme. Oggi non ci sono più, ma molti di loro sono diventati veri e propri imprenditori delle calzature. E non si chiamano più calzolai.

C'erano , una volta, piccoli negozietti di paese che vendevano di tutto. Oggi sono scomparsi ma molti di loro hanno aperto negozi specializzati ed il prestinaio si è trasformato in panettiere , le oreficerie in gioiellerie ecc.

Anche in politica i partitini sono spariti, il cittadino si affida ai grandi: è l'effetto del cambiamento in atto, un cambiamento spietato che non guarda in faccia nessuno.

PN: E' pronto il nostro settore a questo cambiamento?

SM: Rimanere troppo "isolati", per non dire piccoli, comporta il rischio di fare la fine di quei negozietti che ora non esistono più. Dobbiamo prenderne coscienza. Io credo sia necessario guardare in faccia la realtà: o si ha la forza di essere grandi imprenditori da soli o bisogna "federarsi", "associarsi", e/o entrare in un grande "progetto". Insomma bisogna avere il coraggio di "fare GRUPPO", per sfruttare le economie di scala e abbattere i costi.

PN: E qui entra in gioco Gruppo Sirio, come aggregatore per i gommisti indipendenti?

SM: Con lungimiranza imprenditoriale, nel 2000, dei grossisti hanno fondato un Consorzio, che poi è cresciuto ed è diventato un grande Gruppo. Tredici anni fa, la nascita di Top Tyre Trade rappresentava un'iniziativa audace, in un settore che era stabile da tempo. Tredici anni fa, questo Gruppo appariva una sfida ardita alle case costruttrici, gelose del loro tradizionale mercato. Al contrario, per quegli imprenditori, significava una risposta "doverosa" per costruire il futuro delle proprie aziende.

Ebbene, dopo tredici anni il Consorzio è cresciuto, ha fatto scelte coraggiose, ha sviluppato e realizzato idee e questo ha comunque consentito ai propri soci di mantenere integra la loro personale storia imprenditoriale.

Centro Gomme Lecce, Franzosi Gomme, Largher Pneus, Moderna Gomme, Picasso Gomme, Pneus in, Pneus International, Pneutec, Sirio Pneus, TB Favilli, e Zuin Gomme sono pronte ad accettare nuove sfide di mercato e a lanciare nuovi progetti nel settore.

PN: Puo' citare alcuni di questi progetti?

SM: La piattaforma on-line Gommista specialista, i magazzini condivisi, le navette comunicanti, gli acquisti e il marketing comuni sono tutte iniziative da tempo consolidate. Ciò che taluni presentano come innovazione per noi è già vecchio, o quantomeno da aggiornare.

Inoltre alcune aziende del nostro gruppo hanno fondato, nel settembre del 2011, Greentire, il consorzio per gestire i pneumatici fuori uso, chiudendo un cerchio ideale: dalla vendita al recupero virtuoso del PFU.

Per questo amo ripetere che Top Tyre Trade è un consorzio di idee per il futuro.

PN: E questo sarà il tema dell'incontro ad Autopromotec?

SM: Nel nostro stand a Bologna incontreremo gli imprenditori dello pneumatico. Per questo abbiamo organizzato un meeting il 25 maggio alle ore 14:00 presso la sala Sinfonia in Fiera a Bologna.

Gruppo Sirio è pronto a rimettersi in gioco per un ulteriore grande progetto che vedrà coinvolgere anche i retailer, perché, come scriveva Demostene, oratore e politico ateniese, "spesso le grandi imprese nascono da piccole opportunità".

Per questo in Fiera il nostro slogan sarà: Corriamo insieme...

 Gruppo Sirio sarà ad Autopromotec: **Padiglione20, Stand E50**



© riproduzione riservata
pubblicato il 21 / 05 / 2013