

Per combattere la crisi, ridurre il magazzino è la soluzione più gettonata dai gommisti che hanno risposto al nostro sondaggio di luglio. Il 49,3% di loro è infatti convinto che l'abbassamento del magazzino sia la strada maestra da percorrere per ridurre i costi e di conseguenza controbilanciare il calo di fatturato. Una soluzione pragmatica che ben si sposa con la parallela e forse più generica riduzione dei costi di gestione, indicata dal 26,1% dei lettori. Ma c'è anche chi (il 16,6%) vede nella crisi l'opportunità di allargare lo sguardo e provare a diversificare il business. Per il motto "L'unione fa la forza", invece, ecco il 4,8% di lettori che vede nell'adesione ad uno dei sempre più presenti network un aiuto concreto per restare a galla e rilanciarsi. Infine, c'è un 3,1% che rilancia: c'è la crisi? E io rispondo investendo in nuovi strumenti di marketing.

In generale, nei commenti dei lettori il tema è affrontato senza molti voli pindarici. C'è chi, come Andrea Bg, raccoglie consensi indicando in un mix di situazioni la crisi attuale del settore, e proponendo un paniere di soluzioni diversificate. La vendita via internet è vista sì come una potenziale minaccia, ma anche come una soluzione possibile, o comunque un aiuto, in ogni caso come un fatto ineluttabile. Ma c'è chi, come Alex, punta il dito non contro i rivenditori online ma contro coloro che si prestano a montare le gomme "per un tozzo di pane", svilendo il mestiere e il servizio. Un tema, quello della riqualificazione del mestiere del gommista, che ha acceso il dibattito, dividendo i commentatori tra chi dà la colpa ai gommisti stessi, che non si sono saputi adeguare lasciando spazio a gommisti improvvisati (Claudio) o che chiede a gran voce un investimento sulla professionalità (gommista milano) e chi, come Luigi51, vede nella legge 122/92 (o per meglio dire, nella sua non attuazione) l'inizio di tutto.

© riproduzione riservata
pubblicato il 30 / 07 / 2013