Per avere un'offerta completa per le flotte di trasporto, è necessario includere la ricostruzione, sia a freddo che a caldo. Per questo anche Pirelli, grazie a partnership con i major player del settore, si è attrezzata per competere in questo segmento. L'analisi presentata da Alberto Viganò, direttore marketing della divisione industrial di Pirelli, in occasione di un evento che si è svolto a Bologna lo scorso maggio, è molto chiara: i pneumatici ricostruiti, a livello mondiale, sono quasi 48 milioni, che si aggiungono ai circa 144 milioni di pneumatici truck nuovi, di cui 50% dell'area Asia Pacific. Questo significa che il 25% dei pneumatici autocarro totali (192 milioni) sono ricostruiti e di questi 47,7 milioni di gomme, il 77%, vengono ricostruiti a freddo e il 23% a caldo.

E' tuttavia necessario fare una distinzione, secondo Viganò, tra mercati maturi e mercati emergenti, perché tra i due gli interessi divergono. I mercati maturi, come l'Europa, l'area NAFTA e il Brasile, puntano a ridurre il costo di gestione della flotta tramite l'uso di tecnologie avanzate di prodotto e di produzione e quindi i ricostruttori, in queste regioni, si è competitivi solo offrendo i prodotti giusti e un approccio integrato con la ricostruzione per la vita complessiva della gomma. Nei mercati emergenti, invece, le dinamiche cambiano sostanzialmente, in quanto i livelli qualitativi sono spesso inferiori e pertanto le gomme budget cinesi rappresentano un'alternativa conveniente alla ricostruzione. Questo raffigura evidentemente  un motivo di preoccupazione anche per i ricostruttori e produttori di pneumatici nuovi in Europa.

Le proporzioni tra nuovo e ricostruito variano poi da Paese a Paese, così come varia la proporzione tra la tecnologia a freddo e quella a caldo. In Europa, ad esempio, il 50% della ricostruzione è a caldo, mentre in Brasile è tutta a freddo e il peso del ricostruito supera ormai il 130%, con un mercato che si avvia verso un innalzamento qualitativo, tanto che, secondo Viganò, nel 2020 il 60% del mercato brasiliano potrà essere definito Premium.

L'investimento di Pirelli nella ricostruzione è iniziato nel 2009, quando ha introdotto le **fasce prestampate Novateck**, proposte in una vasta gamma, complementare allo sviluppo della Serie 01. Il lavoro è stato a 360°, con il recupero delle carcasse e la creazione di un network di 160 ricostruttori qualificati, di cui 130 in Sudamerica (112 in Brasile). L'obiettivo è fidelizzare le flotte, offrendo un costo gestionale d'esercizio competitivo.

La ricostruzione a caldo è stato lo step successivo. Lanciata ad Essen 2014, la **gamma Novatread** di pneumatici integralmente ricostruiti in stampo dimostra l'impegno di Pirelli per garantire prestazioni analoghe ai prodotti nuovi. "Partiamo sempre dalle carcasse della Serie 01, – spiega Viganò – che sfruttano le più recenti innovazioni tecnologiche, come la Satt, il tallone rinforzato e la gommatura della cordicella. Abbiamo inoltre previsto una serie di attività di marketing, da un lato, per incentivare la raccolta di carcasse, soprattutto in

Europa e in Italia, dall'altro, per promuovere la vendita dei pneumatici nuovi con l'aggiunta di condizioni vantaggiose per la ricostruzione".

Il partner tecnologico di Pirelli per la ricostruzione è **Marangoni**, che ha recentemente lanciato e in buona parte realizzato un piano pluriennale di investimenti del valore circa 8 milioni di euro destinato, ad aggiornare i diversi reparti produttivi dello stabilimento di Rovereto. L'investimento troverà il suo compimento verso la fine di quest'anno, sia nella sala mescole, dotata di un nuovo banbury, sia nella ricostruzione a caldo di pneumatici autocarro, attrezzata con un'isola di confezione robotizzata completamente automatica e flessibile. Brenno Benaglia, direttore commerciale di Marangoni, intervenuto a Bologna, ha dichiarato: "Investiamo proprio perché crediamo che questa sia l'unica strada da intraprendere per tenere il passo con lo sviluppo dei pneumatici nuovi. La ricostruzione in Europa è caratterizzata dalla stragrande maggioranza di carcasse premium e se evolvono i pneumatici nuovi, deve evolvere anche la ricostruzione, rinnovando e adeguando stampi, presse e tecnologia.

A sua volta, anche Marangoni, ha ampliato la propria offerta, presentando ad Autopromotec delle nuove soluzioni per le flotte e una nuova organizzazione commerciale. "Siamo seriamente decisi – ha concluso Benaglia – a rafforzare la nostra presenza sul territorio, integrando all'offerta di prodotti con multiple vite, anche un'offerta di servizi per le flotte".

© riproduzione riservata
pubblicato il 23 / 06 / 2015