

Cosa succederà tra 5 anni? Quali saranno i prodotti più interessanti sul mercato? E soprattutto, chi sarà a decidere cosa comprare? E chi lo venderà? Queste domande molto spesso vengono lasciate senza risposta, ma durante il lancio del Turanza T005, il nuovo pneumatico touring di Bridgestone, Davide Viancino, Direttore Commerciale Consumer Products Bridgestone Europe South Region, ha fatto il punto sulla situazione del nostro mercato, anticipando anche alcune novità e strategie che Bridgestone metterà in atto nei prossimi anni.

### **Quanto è importante il Turanza T005 per Bridgestone?**

Il Turanza T005 è un prodotto fondamentale, sia dal punto di vista tecnico, sia da quello concettuale. Si tratta del prodotto che rappresenterà la famiglia di punta per i prossimi 5 anni, andando ad equipaggiare veicoli con ruote da 14 a 21 pollici, ovvero berline, compatte e SUV. Ma non solo: nel prossimo futuro il modello Driveguard, il pneumatico che consente a tutte le auto dotate di TPMS di proseguire il viaggio anche a seguito di una foratura per 80Km, a una velocità massima di 80km/h, diventerà parte della famiglia Turanza. Stiamo semplificando l'offerta ed ecco perché il T005 rappresenta un vero punto di svolta per Bridgestone.

### **Come stanno andando le vendite in Italia?**

Per i nostri marchi decisamente bene, anche se in generale i numeri parlano di un decremento delle vendite di pneumatici estivi, una crescita del 3-4% degli invernali e di un boom dell'All Season. La crescita è e sarà sicuramente da attribuire ai nuovi immatricolati, che generano a cascata una domanda di nuovi pneumatici, soprattutto invernali. L'estivo cala, invece, a causa del fenomeno di cannibalizzazione dovuto all'All Season.

### **Parlando di consumatore finale, è evidente come Bridgestone si stia focalizzando in quest'ottica. È il consumatore che oggi decide cosa acquistare?**

Bridgestone ha deciso di spostare il focus sul "boss", ovvero sull'utilizzatore finale, in tutti i segmenti di mercato. Questo significa che nell'agricoltura il boss è l'agricoltore, nel truck la flotta, e nel vettura è il consumatore. Basti pensare alle 25.000 interviste realizzate per creare il Turanza T005, un prodotto che non a caso indichiamo come "fatto dal consumatore per il consumatore". Questo rimarrà il nostro mantra per i prossimi decenni.

**Cambierà quindi la figura che comprerà i pneumatici. Ma cambierà anche chi li venderà? In USA Bridgestone vende i pneumatici online e ha comprato diverse catene di negozi. E in Europa l'azienda giapponese ha acquistato alcuni network in**

## **Germania e Francia. Cosa dobbiamo aspettarci?**

La società sta cambiando. I millennial oggi vedono l'auto in modo completamente diverso da come i loro coetanei la vedevano 10 anni fa. Bridgestone ha la sensazione che tra 5 anni i giovani non avranno interesse a possedere un'automobile, ma la utilizzeranno sfruttando altri sistemi come il car sharing, l'affitto a breve/lungo termine o con altre nuove forme di leasing. L'entità che manterrà l'automobile, occupandosi anche del cambio gomme, cambierà, passando dal privato ad una società, che sia una leasing company, il concessionario, una finanziaria legata al concessionario o una flotta di car sharing. Quindi a comprare i pneumatici saranno queste entità piuttosto che il privato cittadino. Ma chi venderà i pneumatici? Questo dipenderà anche da quanto si evolverà il pneumatico dal punto di vista tecnologico. Dall'avvento dei TPMS, lavorare sul pneumatico sta diventando sempre più complicato e certamente con l'incremento della tecnologia questo mestiere si complicherà ancora. Personalmente, in futuro mi aspetto che l'assistenza pneumatici sia svolta dalle officine specializzate e da quei professionisti del pneumatico che si saranno spostati anche verso la meccanica e che già oggi definire gommisti è riduttivo. Mi auguro quindi una professionalizzazione del settore.

© riproduzione riservata  
pubblicato il 11 / 10 / 2017