

Nel corso di Autopromotec abbiamo incontrato Lerrj Piazza, Direttore Marketing e Comunicazione di OZ, che ci ha parlato del mercato e di come la ruota rimanga un elemento su cui il gommista deve investire, per recuperare la marginalità che ha perso con il pneumatico. Piazza ha affermato:

“Autopromotec è importante per consolidare il rapporto umano tra l’azienda e i suoi clienti. C’è, infatti, una comunicazione continua tra le due parti, ma il contatto umano è fondamentale per trasferire il lavoro giornaliero.”

Come sta andando il mercato?

Il mercato sta andando bene, con una crescita costante e sostenibile. Non vogliamo, infatti, riempire i magazzini dei nostri clienti, ma fare in modo che le vendite siano fluide verso il cliente finale. A livello finanziario OZ è molto solida. Lavora, investe in tecnologia, nel miglioramento dei prodotti e del servizio utilizzando il suo denaro, non quello delle banche. Abbiamo recentemente acquistato molte frese a 5 assi nuove, una flowformatrice tecnologicamente molto avanzata, in grado di realizzare canali molto spinti, e diverse altre macchine interessanti. Pensiamo al futuro.

Il cerchio è quindi un segmento in cui il gommista deve ancora investire?

Assolutamente: oggi la vendita della ruota è ancora molto importante e garantisce una marginalità fondamentale per il gommista. Marginalità che, purtroppo, non è garantita da altre categorie merceologiche, pneumatici in primis.

Come sta andando il business Sparco?

Sparco è un segmento che sta crescendo molto bene, sia in Italia che all’estero, a cominciare da Usa, Giappone e Cina, dove quest’anno abbiamo aperto una filiale commerciale. Ci sono nuovi prodotti in arrivo anche per OZ e MSW.