La pandemia ha fermato per molte settimane il mondo e ha fermato il mercato dei pneumatici. Nonostante il cambio gomme sia ripartito, l'incertezza e le preoccupazioni nel settore sono molte e ci si chiede quali saranno le conseguenze di questo periodo. Ne abbiamo parlato con Sergio Maggioni, direttore commerciale di Pneus in e da oltre 15 anni alla guida di Gruppo Sirio.

La pandemia ha colto il mondo alla sprovvista, cosa cambierà?

Se in gennaio qualcuno mi avesse detto ciò che sarebbe successo in Italia e nel mondo a marzo e ad aprile, mi sarei personalmente occupato di costruire una stanza blindata nel più recondito ospedale psichiatrico, lo avrei rinchiuso dentro e buttato via le chiavi.

E invece è successo. Due mesi terribili per il mondo intero, che si è fermato e rinchiuso in casa, nel tentativo di fermare una pandemia ancor oggi sconosciuta.

Personalmente credo che la comunità scientifica ne esca malconcia, incapace ancor oggi di dare risposte univoche circa la cura. Tanti bla bla bla, ma nessuna cura (almeno fino ad ora), solo l'invito a rimanere a casa.

Certo ci sono zone più colpite di altre, ma credo sia solo per un fortuito caso. Basti pensare all'Italia: i primi casi si verificano a Roma, perché due cittadini cinesi si presentano volontariamente in Ospedale, accusando i sintomi chiari del contagio da Covid-19. Poi viene Lodi (Milano), ma la "bestia" era ad Alzano Lombardo (paese di 14.000 abitanti) e per giunta in un ospedale pubblico. In Veneto i primi sintomi compaiono a Vò, una ridente cittadina di soli 3000 abitanti. Una differenza la si nota subito.

E poi ci sono i soloni (epidemiologi, virologi) che in questi mesi ci hanno raccontato di tutto, riportando le versioni più diverse e preoccupandosi forse troppo di apparire nei talk show, propinandoci troppe contraddizioni: mascherine no, mascherine sì, sarà solo un'influenza un po' più pesante, ma niente di allarmante… ecc. ecc.

Sono sicuro, però, che prima o poi si riscatteranno e che presto arriverà un vaccino.

Ma veniamo al dopo, che ne sarà dell'economia mondiale? E di quella italiana?

Certo, ormai siamo già al dopo. Pianti i morti, ringraziati tutti gli operatori, che hanno lavorato durante la fase drammatica (medici e infermieri in primis), pur prestando attenzione agli ammalati e ai più vulnerabili, adesso **dobbiamo guardare avanti per non morire** di fame.

I primi dati non sono incoraggianti, figuriamoci cosa accadrà con il passare del tempo. Cassintegrati senza soldi, posti di lavoro in forte calo e aziende in grave difficoltà per le conseguenze di tutte le altre attività, come bar, turismo, spettacoli, ristoranti, alberghi ecc.

Chi avrà voglia di comperarsi una macchina? E che tipo di autovettura?

Insomma ci attende **una lunga attraversata nel deserto**. L'importante è averne consapevolezza e consapevole ne è anche Pneus in, di cui sono attualmente un Amministratore e il direttore commerciale.

E il consorzio Top Tyre Trade, alias Gruppo Sirio?

Credo che anche il Consorzio, che oggi ha 20 anni e di cui sono direttore da quasi 16 anni, ne debba prendere coscienza e debba **trovare nuove formule** per andare avanti, magari analizzando gli ultimi anni di questo lungo e bellissimo percorso.

In tanti hanno cercato di copiarci, con accordi di gruppo, associazioni o consorzi simili, ma i tentavi sono volati via all'arrivo dei primi venti autunnali dello stesso anno in cui erano stati avviati.

Mica facile dirigere un Consorzio! Per tanti anni mi sono sentito dare lezione da tutti su tutto: "gente" che pretendeva di insegnarmi a comperare e a vendere, ma le cui aziende sono miseramente fallite, presunti manager o pseudo imprenditori che mi davano lezioni sul mercato, ma di cui oggi non ho più notizie. Insomma, **ho ascoltato tutti, ma ho sempre fatto di testa mia, concordando con i soci** il percorso e tenendo conto dei mille problemi che inevitabilmente sorgono per mettere d'accordo tanti imprenditori e delle poche risorse a disposizione.

Fare una torta al cioccolato, avendo tutti gli ingredienti abbondantemente a disposizione, è facile, ma farla, cercando di non abusare dei soldi di altri soci, è complicato e difficile, perché in questo mercato basta poco per sbagliare. Ma **con orgoglio, rivendico di aver sempre rispettato e di non aver mai giocato con i soldi degli altri**. Ciò nonostante abbiamo perso per strada alcuni compagni di viaggio. Capita spesso di perdere dei validi collaboratori, quando si comanda una nave da guerra.

Credo che oggi sia necessario che il Consorzio faccia un passo in più per strutturarsi e organizzarsi, in modo da essere ancora più saldo nell'affrontare le sfide del futuro.

Come vede il futuro del settore?

Quanto dirò è solo il mio pensiero, anche se in questi anni qualche previsione l'ho pure azzeccata.

Intanto se c'è una cosa che questo disastro ci ha insegnato è stato **il tempo, che è capace di fermarsi, almeno nel business**. Oggi abbiamo la certezza assoluta che 'mia zia' sa aspettare e quindi nutro la speranza di non vedere e di non sentire più scene isteriche per gomme, che arrivano con qualche ora di ritardo. Ne facciano tesoro i retailer.

Credo comunque che arriveranno **tempi duri per il nostro settore** ma non certo facili anche per altri rami industriali. Dopo **una sorprendente ripresa** ci sarà **un autunno quanto incerto tanto drammatico** e per questo si pensa già ad un Governo di unità nazionale.

Mi amareggia, pensando a una recente frode scoperta a Vicenza nella vendita online dei pneumatici, vedere quanto sia difficile per le autorità preposte in generale difendere gli operatori onesti. I casi di evasione o frode sono spesso evidenti, sotto gli occhi di tutti, ma difficile da sorprendere con le mani nel sacco e così siamo costretti a subirne per anni la concorrenza sleale, senza che ci si possa difendere. Questa situazione di connivenza purtroppo ha danneggiato enormemente il settore.

Tra l'altro le mancate tasse pagate o iva che a dir si voglia non permettono allo Stato di riservare soldi alla sanità pubblica.

Che ne sarà dei 35/40.000 operatori che vendono pneumatici?

Io non credo che resisteranno tutti e non sono un menagramo. Voglio essere realista e d'altronde chi e come restituirà i prestiti eventualmente pervenuti? Chi pagherà tutti questi soldi caduti a pioggia (ma sarà vero?) in questi giorni?

Diceva Giuseppe Verdi: *" Ognuno dovrebbe provare rispetto davanti all'umanità che soffre"*. Ma io aggiungo che un manager o un imprenditore, che dir si voglia, deve poi **decidere e scegliere i clienti a cui dare fiducia**.

Che ne sarà dei distributori italiani?

Cattivi presagi sono già all'orizzonte per taluni.

Inseguire "vendite" forsennate per rincorrere i fatturati lo trovo rischioso, pericoloso e

dannoso: gli imprenditori che agiscono così potrebbero, nel tempo, causare devastanti crediti inesigibili, trasformando le presunte "vendite" in stupide regalie e riducendo le proprie aziende in colabrodo.

Questo certo non succederà a **Pneus in**, che crescerà in maniera importante ma con intelligenza. A tal proposito e con orgoglio preciso che a marzo e aprile Pneus in, come molte altre aziende del resto, ha **regolarmente pagato tutti i fornitori, dipendenti** e quant'altro, per non rompere la filiera virtuosa dell'economia di settore e non solo; questo grazie ad una sana gestione amministrativa e non solo.

E i produttori?

Per quanto riguarda le case produttrici (soprattutto le Premium) si troveranno a **ridurre costi e produttività e a dover tutelare i distributori sani** nel loro percorso futuro.

Difficile però fare tutto. **Non mi meraviglierei se, entro pochi mesi, qualche produttore Premium si fondesse o comperasse un'altra azienda**. Del resto, se questo avviene già nell'ambito delle marche di autoveicoli, mi chiedo perché non debba succedere anche nel nostro settore.

Riduzione dei costi, razionalizzazione impianti, globalizzazione e, soprattutto, forti investimenti per migliorare un prodotto fondamentale alla riduzione dell'emissione CO2 delle autovetture sarà la sfida del futuro; il tutto con una **decrescita delle vendite pneumatici per i prossimi due anni**.

E non dimentico i debiti importanti che alcuni grossisti hanno contratto nei confronti di aziende costruttrici. **Certo, qualcuno non creda di far pagare agli uni gli sbagli degli altri**: sbagliare è umano ma sarebbe diabolico perseverare…

Allora, se così è, mi chiedo perché un **Consorzio**, i cui soci sono imprenditori seri, amici che si stimano tra loro, debbano pensare di buttare una esperienza e non si debbano preoccupare di **analizzare l'idea di un passo avanti.**

Non vorrei che un giorno mi si dicesse che chi aveva ragione è passato dalla parte del torto e chi aveva torto è passato dalla parte della ragione.