

Sono già trascorsi 10 anni da quando, nel 2004, Marco Conean, con altri due soci, ha fondato la Threeface Tuning Srl, una società commerciale che importa e distribuisce ruote vettura. Il percorso non è stato sempre facile, ma il bilancio è molto positivo e induce l'azienda trevisana a proseguire, puntando con sempre maggior convinzione sull'importazione, sul web e - in particolare quest'anno - sul mercato italiano.

“In Italia c'è una sorta di pregiudizio culturale nei confronti delle importazioni, in quanto si dà per scontato che portino via il lavoro dall'Italia, ma non sempre è così”, dice Conean. “Se il governo agevolasse le importazioni, si potrebbero creare molti posti di lavoro in Italia e un lavoro più qualificato di quanto possa essere, ad esempio, lavorare in una fonderia. Ma anche dal punto di vista della qualità del prodotto, bisogna sfatare dei miti ormai superati, perché in molti casi, in Cina, per produrre vengono utilizzate macchine all'avanguardia, tecnologia che non ha nulla da invidiare all'Europa e alluminio della migliore qualità.”

Insomma per Conean se, al posto di dazi anti-dumping, tasse e cavilli burocratici, ci fossero dei programmi di incentivazione delle importazioni, sempre nel rispetto dei parametri di sicurezza e qualità, sarebbe possibile per la sua azienda e per molte altre crescere e creare dei posti di lavoro nelle aree acquisti, marketing, vendite, progettazione, ecc. “Invece si cerca di tarpare le ali a questo nuovo business, in una fase in cui in Italia produrre è sempre più complicato.” Così dicendo, Conean non si riferisce a una deregulation generale, anzi, la sua idea sarebbe proprio di mettere dei paletti alle aziende importatrici, come ad esempio la certificazione ISO 9000 o dei test a campione sui prodotti o l'obbligo di garantire la tracciabilità delle ruote.



La sede di Threeface Tuning Srl in provincia di Treviso

Recentemente l'azienda è rimasta coinvolta, insieme ad altre del settore, in un'indagine, partita da Bruxelles, relativa a triangolazioni di gomme tra Cina, Malesia e Italia, per eludere appunto i dazi doganali. A quanto dichiara Conean, l'eventuale responsabilità - se di illecito si tratta - ricadrebbe sul fornitore con cui da diversi anni collabora, mentre tutte le importazioni fatte direttamente da Threeface Tuning sono corredate dalla documentazione a norma di legge, che ne conferma la provenienza dalla Cina.

Negli ultimi dieci anni, secondo Marco Conean, è molto cambiata anche la percezione del cliente rispetto al prodotto importato e il gommista stesso, che un tempo era perplesso nel ricevere le scatole marchiate Made in China, oggi ha un approccio totalmente diverso e decisamente sereno.

Se il primo ostacolo che Threeface segnala è la demonizzazione del prodotto importato, anche con sequestri che poi risultano infondati e nati con il solo scopo di difendere degli industriali che non esistono più, il secondo ostacolo che oggi mette in imbarazzo produttori, importatori e anche enti pubblici è la nuova legge relativa alle omologazioni. “Le informazioni, ancora poco chiare, che trapelano mettono in ansia il mercato, anche quei clienti che invece si accontenterebbero di cerchi ordinari. Tutta questa nuova normativa alla fine va ad unico vantaggio dei cerchi originali, che non sono soggetti a omologa e questa battaglia tra produttori e ricambisti finisce per spostare sempre di più il business verso le autoconcessionarie”. “Inoltre - continua Conean- queste nuove regole andranno a vantaggio di aziende, come la nostra, che hanno già qualche anno di storia e sono note nel mercato, impedendo a nuove società di muovere i primi passi in questo settore. I costi per omologare le ruote sono infatti proibitivi se non a fronte di buoni quantitativi di vendite”.

Nonostante le perplessità sulla nuova legge, naturalmente anche Threeface Tuning si è attrezzata per omologare un certo numero di ruote, la prima delle quale ha già il certificato in casa: il modello Storm. Per abbreviare i tempi e semplificare le procedure, inoltre, Threeface Tuning ha ottenuto la distribuzione in esclusiva in tutta Italia dei marchi Anzio e Rial della tedesca Uniwheels Group. Essendo infatti queste ruote già omologate dal TÜV, la procedura per ottenere l’approvazione anche dal Ministero dei Trasporti italiano è più semplice. A quanto riferisce l’azienda, infatti, i rappresentanti del Ministero italiano avrebbero già svolto una verifica ispettiva nella sede produttiva polacca di Uniwheels e a breve dovrebbe arrivare l’accreditamento. Complessivamente entro fine anno, l’azienda conta di avere in catalogo almeno 15 modelli omologati.

“Distribuiamo già da un mese cinque modelli Anzio, che stanno riscontrando un buon successo, sia per il design che per il prezzo competitivo”, spiega Conean. “Ad Essen inoltre abbiamo firmato con Uniwheels il contratto per la distribuzione esclusiva in tutta Italia della gamma a marchio Rial.”

Il problema del settore ruote aftermarket, secondo Conean, è che in Italia è molto diviso e non riesce a fare squadra. Tuttavia il manager trevisano è fiducioso nel futuro: “sicuramente ci sarà un rilancio. Abbiamo un prodotto con un certo appeal e sicuramente per noi si liberano parecchi spazi.” L’imprenditore non nega che negli ultimi due anni l’azienda abbia sofferto, anche perché si era organizzata per rispondere al boom causato dal fenomeno winter, mentre oggi i volumi si sono decisamente contratti. Se infatti qualche anno fa Threedace vendeva 85.000 pezzi all’anno, le vendite del 2013 si sono attestate a circa 65.000. Per quanto riguarda i mercati, invece, quattro anni fa la distribuzione era concentrata per il 70% in Italia, mentre ora le parti si sono invertite e oltre il 60% delle ruote è destinato all’export, di cui il 20% in Francia e il resto in Belgio, Spagna, Ungheria,

Slovenia e altri Paesi europei.

“Il mercato è totalmente cambiato in questi anni: ha avuto un complessivo rallentamento e i rivenditori hanno smesso di stoccare i prodotti. Per questo noi oggi vendiamo a quattro mesi. Inoltre i nostri migliori clienti oggi sono i negozi online, che sono collegati in tempo reale con il nostro magazzino e richiedono le spedizioni direttamente ai clienti o ai loro installatori. Sicuramente tra i nostri 15 migliori clienti, ben 10 lavorano online.”

Chiediamo infine a Conean quali sono i progetti commerciali di quest'anno e dei prossimi anni e lui ci dice che crede molto in una ripresa del mercato interno: “Sono convinto in un rilancio in Italia, anche se la mia opinione è in controtendenza, visto che molti hanno gettato la spugna e si sono concentrati nell'export. Ci sarà molto da fare, ma abbiamo già dei progetti in mente. In primo luogo lavoreremo con maggiore impegno con la rete Gomme&Service, di cui siamo già partner ufficiale e per la quale lanceremo delle azioni particolari, dedicate agli oltre 250 punti vendita. In secondo luogo abbiamo intenzione di incentivare il mercato online, con la creazione di una piattaforma B2B che faciliti le vendite via web. Oggi infatti ci capita di perdere delle occasioni, perché quando il cliente finale vede i cerchi nel nostro sito, poi fatica a trovare un rivenditore dove acquistarli. Quindi vogliamo aprire un portale che metta in collegamento diretto il nostro magazzino con gli shop online, proprio come già facciamo, con successo, in Francia. Il web non deve essere visto come un nemico, anzi, come un alleato, che permette alle aziende di offrire un servizio in più ai clienti.”

“Insomma, il bilancio di questi dieci anni è molto positivo e continueremo ad andare avanti con entusiasmo e ottimismo, - conclude Conean - perché le ruote belle si vendono e si venderanno sempre!”