Nessuno ha la sfera di cristallo per vedere cosa riserba al settore italiano dei pneumatici il 2017, ma di sicuro tutti sono consapevoli che molte cose stanno cambiando e, quest'anno in modo particolare, sta cambiando la politica dei prezzi da parte delle Case produttrici.

"Da qualche settimana si è verificata una nuova situazione molto particolare con Michelin, che sta di fatto dettando un modo nuovo di concepire i prezzi sia di sub-rivendita, che addirittura di vendita al dettaglio", afferma Giovanni Geraci, amministratore unico di GRG Pneumatici, azienda distributrice di Pianopoli, in Calabria. "Sono convinto che questa nuova strategia di Michelin, nel pricing, impatterà in maniera molto forte anche sul comportamento delle altre Case concorrenti".

In pratica Michelin ha lanciato delle "suggestioni" di prezzo sia con un 'prezzo consigliato' per ogni gomma e misura sul B2B praticato dai distributori, sia con un "suggerito di vendita" sul prezzo finale che i rivenditori potranno fare ai propri clienti, determinando quindi di fatto anche il loro margine. I prezzi segnalati da Michelin includono l'Iva, ma non la quota PFU e i servizi, che in questo modo diventano l'unica vera variabile su cui possono e devono contare i rivenditori.

"Ritengo che in questo momento storico del settore, la catena del valore non sia a favore né del distributore, né del rivenditore finale, ma penso anche che il mercato riuscirà a trovare un suo equilibrio in questa situazione", continua Geraci.

La nuova strategia di prezzo di Michelin è sicuramente la grande novità di questo inizio d'anno e i player di tutti i livelli si chiedono quale sarà il prossimo passo della Casa francese, che si dimostra sempre più focalizzata sul web, come canale di informazione, ma anche di vendita, come è già avvenuto in Francia, Gran Bretagna e negli Stati Uniti.

Ci sono, tuttavia, altre congiunture critiche per il mercato dei pneumatici, come ad esempio l'aumento delle materie prime e della gomma naturale in particolare. "Stiamo assistendo, perlomeno in termini di annuncio al momento, – dice Geraci – ad un generale aumento dei prezzi dei pneumatici, perché l'incremento del costo della gomma sta impattando su tutti i produttori, anche quelli del Far East, che stanno ovviamente aumentando i loro listini. Sono convinto comunque che tutto ciò debba per forza contribuire a ristabilire un equilibrio in generale del pricing, non solo italiano ma anche europeo".

Non ultimo motivo di preoccupazione per l'imprenditore calabrese è la crisi economica, che "sta ancora sferzando il settore". "L'utente finale non è infatti ancora propenso a spendere moltissimi soldi per una sicurezza, che, in effetti, dovrebbe essere un valore primario. Purtroppo le condizioni socio-economiche italiane impongono dei sacrifici e tutta la filiera ne risente".

"Quindi grande attenzione ai margini da parte di tutti, anche se c'è la necessità di sopravvivere e quindi di fare volumi, cosa che ci impone qualche volta delle politiche più aggressive sul mercato, che magari non corrispondono agli obiettivi di margine che ci eravamo proposti".

"Siamo comunque speranzosi per quest'anno appena iniziato", conclude Geraci. "Finora al Sud la neve ci ha aiutato, a dispetto del Nord, e questo ci fa ben sperare. Vedremo i consuntivi tra qualche mese".

GRG Pneumatici dal 1978 si occupa di distribuzione e assistenza pneumatici nuovi e, tramite la società Italgomma, anche di ricostruzione per il trasporto leggero , industry , agricolo e movimento terra.

La sede centrale di trova nell'area industriale di Pianopoli sulla E280 Due Mari che collega Lamezia Terme a Catanzaro ed insiste su un'area di 15.000 mq. GRG Pneumatici è presente in Sicilia e anche in Puglia e Basilicata con la filiale di Bari.

I circa 10.000 mq di magazzino permettono all'azienda di avere una continua disponibilità di prodotto, che, insieme ad una struttura logistica interna ed esterna, assicurano una rapida risposta agli oltre 1000 clienti.

La forza vendita, 10 linee dedicate, 2 depositi, mezzi propri e partner di logistica efficienti, un portale B2B innovativo e un centro di assistenza mobile sono i punti di forza di quest'azienda che è ormai un punto di riferimento importante dalla Puglia alla Sicilia.

© riproduzione riservata
pubblicato il 14 / 02 / 2017