

Come sta andando il mercato per MAK in questo anno così particolare? Abbiamo parlato con Guglielmo Bertolinelli, amministratore delegato dell'azienda, per capire quali sono i trend osservati e che cosa si aspetta il produttore di ruote per il prosieguo della stagione.

### **In un anno dove il protagonista è stato, purtroppo, il coronavirus, come si è mossi MAK?**

Durante i mesi di lockdown abbiamo sofferto, come tutti. Avendo 5.000 clienti attivi in Italia tra gommisti, officine e concessionarie, è innegabile che i mesi di chiusura, maggio su tutti, hanno avuto un impatto importante. Ma da giugno in poi il trend è stato positivo: a settembre abbiamo completato il recupero e ora siamo in positivo. Non ci possiamo sicuramente lamentare, quindi.

### **MAK oggi non è solo un produttore di ruote, ma offre moltissimi prodotti complementari. Il coronavirus ha avuto un impatto simile su tutti i prodotti?**

In realtà no. Alcuni prodotti hanno sofferto più di altri, a causa del calo di immatricolazioni. Ad esempio, i TPMS, che ancora oggi sono molto legati alla vendita dell'auto nuova. Ovviamente, se si immatricolano meno auto, saranno venduti meno sensori. Anche per i treni completi vale lo stesso discorso.

Altre categorie di prodotti, invece, sono in forte crescita: è il caso del ruotino, che MAK chiama NPK, ovvero No Problem Kit. Questo prodotto viene venduto nell'aftermarket e quest'anno sta registrando numeri record. Un altro segmento cresciuto molto è l'autocarro. Siamo diventati distributori delle ruote Maxion e abbiamo stretto accordi con alcune reti, tra cui Euromaster. La gamma Maxion è molto profonda e su alcune nicchie c'è molto spazio, come ad esempio la ruota da alta portata da 6.000 kg.

Oltre alla gamma Maxion siamo diventati un punto di riferimento per l'autocarrista grazie alle ruote in lega Alexrims, ai TPMS per i camion Mercedes e Daf, al kit gonfia e ripara, fino alla bulloneria.

La vendita di ruota in lega è più o meno allineata al livello dell'anno scorso, grazie soprattutto al notevole miglioramento del mix verso l'alto.

### **Cosa vi aspettate per la stagione invernale in arrivo?**

Mancano all'appello immatricolazioni e questo sicuramente non aiuterà la vendita di ruote. Ma compenseremo con gli altri prodotti. Inoltre, il covid ha avuto ripercussioni su tutti,

anche sui nostri concorrenti, quindi mi aspetto comunque un autunno-inverno positivo.

### **La necessità di dover prendere appuntamento per il cambio gomme può trasformarsi in un'opportunità?**

Assolutamente, soprattutto per chi offre prodotti complementari ai pneumatici il fatto di distanziare gli appuntamenti permette al gommista di proporre altri articoli, su cui, tra l'altro, la marginalità è nettamente più alta rispetto al pneumatico.

I gommisti, con più tempo a disposizione, possono prepararsi meglio e pianificare l'incontro con il cliente, proponendo anche i kit completi. Per la ruota questa è un'occasione, una situazione già vista nel cambio gomme estivo posticipato di quest'anno.

### **Per la stagione in arrivo c'è qualche novità di prodotto?**

Abbiamo presentato Davinci, un nuovo prodotto per la stagione invernale, omologata ECE, con le caratteristiche delle ruote originali, quindi con coprimozzo e viti originali.

Inoltre, è disponibile una nuova colorazione, che si chiama M-Titan, un grigio scuro che rimpiazza il classico argento ed è dedicata a chi non vuole osare con il nero, ma vuole comunque un colore che regali un look bello e sportivo all'auto.

### **MAK ha recentemente avviato anche una collaborazione con l'influencer Elena Giaveri. Che obiettivi si propone l'azienda?**

Esattamente, si tratta di una collaborazione ad ampio respiro, che inizia con 3 video che hanno l'obiettivo di cercare di trasmettere concetti per noi importanti ai consumatori finali, come l'inch up e la ruota dedicata.

© riproduzione riservata pubblicato il 27 / 10 / 2020