Intergomma ha partecipato a Fieragricola, prima fiera del 2024, annunciando numerose e importanti novità: il nuovo marchio Alliance, Ascenso per quel che riguarda il primo equipaggiamento e il debutto di Interwheel con uno stand proprio. Abbiamo parlato del primo argomento in questa intervista con Giacomo Rossi.

"Inauguriamo il 2024 con grandissime novità: abbiamo stretto, infatti, un accordo per la distribuzione sul mercato italiano di Alliance e Ascenso, quest'ultimo solo per il primo equipaggiamento. Dopo quasi 20 anni di collaborazione con Ceat, non siamo più loro distributori: non posso negare che la scelta dell'azienda indiana di stringere un accordo con un altro distributore, senza informarci prima, non ci è piaciuta. Abbiamo quindi deciso di guardarci intorno: la rosa di candidati era ampia e alla fine abbiamo scelto Alliance. E' un marchio con un portafoglio prodotti ampissimo, composto da oltre 4.000 articoli, e questo ci garantisce ampio spettro di manovra."

Sarete distributori esclusivi di Alliance per il mercato italiano?

No: in Italia sono presenti dei micro distributori sparsi sul territorio, oltre a un altro distributore nazionale, ma siamo stati nominati distributore ufficiale italiano, con prospettive quindi interessanti per il futuro. Alliance rappresenta per noi una nuova sfida: è un prodotto molto interessante e tecnicamente valido, caratterizzato da un ottimo rapporto qualità prezzo. Dal punto di vista del marketing è un brand conosciuto, ed è inoltre molto attivo nel primo equipaggiamento. I primi pneumatici sono in arrivo e la nuova Serie 65 dovrebbe essere molto molto interessante.

L'appartenenza al gruppo Yokohama vi ha indirizzato nella scelta?

Non posso negare che il supporto di un grande gruppo come Yokohama è importante. Possiedono molti contatti e le recenti acquisizioni hanno ulteriormente rafforzato la posizione del marchio nel settore OTR. In definitiva, siamo soddisfatti: tutto procede per il verso giusto al momento.

E per quel che riguarda Vredestein?

Con Vredestein il rapporto è iniziato lo scorso anno. Si tratta di un prodotto specificatamente premium, destinato ad una tipologia di clienti, esigenti, che ricercano l'alto di gamma, dal punto di vista dell'immagine ma, soprattutto, delle performance. Naturalmente è un prodotto che va spiegato e necessita di un lavoro particolare, più a lungo termine rispetto a prodotti più economici.

Come si è chiuso il mercato 2023 e aperto il 2024?

Il 2023 si è chiuso discretamente bene, siamo rimasti soddisfatti. Il 2024, invece, si è aperto con un gennaio in frenata, caratterizzato da un rallentamento dei consumi a cui facciamo fatica a trovare una motivazione. Speriamo che si riparta a breve, anche spinto da eventi come Fieragricola.

I problemi del Canale di Suez stanno avendo un impatto su Intergomma?

Il Canale di Suez sta avendo un impatto molto importante su Intergomma e su tutto il settore. I nostri ministri italiani e il parlamento europeo, che sostengono che se la situazione andrà avanti in questo modo potrebbe portare dei problemi, si sbagliano di grosso: i problemi ci sono già oggi e sono tanti, sia in Italia che in Europa.

Siamo passati da noli di 1.000, 1.200 euro di fine dicembre a richieste di 5.500, 6000, fino a 6.700 euro. Si tratta, ovviamente, di un aumento molto pesante, che ha una ripsrcussione di 20 30 euro per pneumatico, ma in realtà il problema principale è rappresentato dall’allungamento dei tempi.

Alcuni, infatti, sostengono che servono solo 15 giorni in più per avere le merci. Io, personalmente, temo siano molti, molti di più, quasi un mese secondo i miei conti. E questo senza considerare la congestione dei porti. Le navi devono circumnavigare l'Africa e poi, una volta nell'Atlantico, arrivano direttamente nei porti nord europei, soprattutto Rotterdam e Amburgo. Qui, scaricano i container, che devono aspettare le navi chiamate "filler", imbarcazioni più piccole che faranno la spola dai terminal fino alle destinazioni finali, i porti italiani, francesi, spagnoli e via dicendo. Ci saranno queste navi per soddisfare tutti? Quanto bisognerà aspettare? Per me i 15 giorni promessi saranno impossibili da rispettare. Questo creerà una situazione per cui i magazzini europei saranno o molto molto scarichi o carichissimi. Auguriamoci che la situazione si normalizzi velocemente.

Secondo lei è il reshoring, la situazione per cui le fabbriche tornano ad essere costruite sul suolo europeo, è la soluzione?

Se parliamo del premium si, è quello che si sta verificando. Se parliamo di terze e quarte linee è impossibile: ormai la produzione è basata nei mercati asiatici e non credo sia possibile tornare indietro. Alliance, ad esempio, possiede una fabbrica in Israele che può parzialmente aiutare in una situazione come questa, ma il grosso del prodotto è comunque realizzato in India, quindi comunque anche in questo caso risentiamo dei problemi del Canale di Suez.

© riproduzione riservata pubblicato il 6 / 02 / 2024