

PneusNews ha intervistato Stefano Bordini, amministratore delegato di Centro Gomme SpA di Treviso, una società che distribuisce in Triveneto e Lombardia pneumatici auto, moto, SUV e trasporto leggero di numerosi marchi, da quelli delle case più note Nokian, Pirelli, Goodyear, Dunlop ad altri trattati in esclusiva nazionale o territoriale, come Firenza, Altenzo, Evergreen e Petlas. L'azienda dispone di quattro depositi sul territorio: Treviso, Bussolengo nel veronese, Carate Brianza nel milanese e Remanzacco vicino a Udine.

PN: Come vede il futuro del mercato italiano dei pneumatici?

SB: Non sono molto ottimista: in questi anni abbiamo vissuto il boom degli invernali, ma durerà ancora per poco, quest'anno e il prossimo. Mentre per i pneumatici estivi già la stagione 2012 potrebbe diventare critica. La tendenza dei consumatori si sta infatti orientando all'uso degli invernali tutto l'anno. Abbiamo notato che il 15-20% dei nostri clienti, finito l'inverno, non rimonta le gomme estive, ma preferisce tenere e consumare quelle invernali.

Il 2013 sarà l'anno della resa dei conti, un anno difficile da gestire, anche perché tutti, nell'entusiasmo del picco di mercato, abbiamo investito molto, Centro Gomme compreso, che ha appena acquistato un nuovo magazzino a Treviso vicino alla sede attuale. Nel prossimo futuro il mercato non è destinato a stabilizzarsi, ma a calare. Per questo non bisogna farsi prendere dall'euforia, ma piuttosto essere accorti negli investimenti e nelle scelte".

PN: La stagione invernale è alle porte. Si verificheranno i problemi dell'anno scorso per la mancanza di scorte?

SB: Anche quest'anno i pneumatici invernali mancheranno, sicuramente. Il business di Centro Gomme viene realizzato per il 60% con i pneumatici invernali e abbiamo l'esclusiva per la nostra zona del marchio Nokian, che è specializzato proprio in questo segmento. Abbiamo già ordinato quantità notevoli di prodotti dei vari marchi che trattiamo, ma la domanda del mercato continua ad essere molto forte.

Per questo motivo ai brand più noti abbiamo affiancato anche altri marchi, come Evergreen, un prodotto che importiamo dalla Cina e che abbiamo già testato nella stagione invernale dell'anno scorso con successo, e Petlas, un prodotto europeo di seconda fascia, ma di ottima qualità.

PN: E per quanto riguarda l'aumento dei prezzi?

SB: Gli aumenti sono ingiustificati. Pur tenendo in considerazione l'incremento dei costi delle materie prime, gli aumenti che sono stati applicati sui listini da inizio anno non rispecchiano tanto l'andamento, quanto invece l'euforia del mercato.

PN: Cosa rappresenta internet per il mercato delle gomme?

SB: Una minaccia. Internet farà inevitabilmente perdere a molti delle quote di mercato. In questi anni il gommista avrebbe dovuto valorizzare maggiormente la propria professione e farsi pagare le prestazioni. Invece spesso la percezione del cliente finale è che il gommista non sia una figura professionale necessaria e per questo qualcuno finirà per preferire l'acquisto online.

PN: E' stato recentemente aperto in Italia il primo punto vendita Vianor, il network di Nokian. Come si coniuga la mentalità finlandese con quella italiana?

SB: Non è stato facile adattare il loro programma di franchising alla nostra mentalità. Ma pensiamo di esserci riusciti e di avere realizzato una buona sintonia. Ci siamo venuti incontro e abbiamo trovato una formula di franchising leggero che soddisfa entrambe le parti.

PN: Quali sono le prossime aperture, dopo Montebelluna?

SB: Entro fine anno apriremo a Trieste, con Gomme Marcello, e a Padova con uno dei punti vendita del Gruppo Brusamarello, una delle realtà storiche più importanti del Triveneto.

PN: Quando è nato e che dimensioni ha Centro Gomme?

Il negozio esiste dal 1975, ma solo dieci anni dopo, nel 1985, ci siamo trasformati in una realtà distributiva. Oggi i dipendenti sono 44, a cui si aggiungono 30 rappresentanti. Siamo una squadra molto affiatata, tanto che uno dei nostri vanti è di avere un turn over pari a zero. Abbiamo 1.800 clienti in Triveneto e Lombardia con un fatturato che nel 2010 ha raggiunto i 54 milioni di euro.