Enrico Moncada è da quasi tre anni responsabile della business unit Truck Replacement di Continental Italia, ma sono ben sette gli anni di esperienza che ha in questa divisione, anni in cui ha visto slittare sempre più il focus dal prodotto al servizio completo per la gestione degli pneumatici della flotta.

Quanto è stato complesso il passaggio da un concetto di prodotto a un concetto di servizio?

Il passaggio da prodotto a servizio non è per niente facile, perché rappresenta un vero e proprio cambio di mentalità. Non si tratta più di puro commercio, dove si vende uno pneumatico e il servizio è marginale, ma di fornitura di un servizio completo, che include anche il prodotto.

Quanto conta il gommista in questa catena di fornitura?

Il ruolo del gommista nella catena del valore dello pneumatico è fondamentale, in quanto service provider. Se c'è un'attività che difficilmente e raramente le flotte internalizzano è proprio il servizio pneumatici. I gommisti possono quindi davvero portare del valore aggiunto, con la loro competenza e capacità di gestire il parco pneumatici di una flotta.

Il ruolo del gommista in questo settore, secondo me, rimane e rimarrà sempre molto importante. Per una flotta, la gestione delle gomme è un'attività esterna al business e, inoltre, rappresenta 'solo' un 5% dei costi totali. È pertanto naturale che, se trovano dei professionisti competenti, in grado di occuparsi in autonomia del loro parco gomme, la vedono come una soluzione perfetta.

Per questo è nata la rete BestDrive Professional?

Sono le Case produttrici stesse a presentarsi alle flotte come solutions provider, ossia fornitori di gomme, servizi, soluzioni digitali e sistemi di monitoraggio. Ma un'offerta così articolata ha bisogno di un tassello fondamentale per raggiungere il cliente in modo efficace: i gommisti. È a loro che ci appoggiamo, perché hanno un ruolo chiave e, rapportandosi alle flotte, arricchiscono ulteriormente l'offerta, portando il valore della loro professionalità.

Per questo, all'inizio di quest'anno, abbiamo lanciato il nostro network BestDrive Professional, di cui fanno già parte 27 officine.

society parking for white truck van transportation park

Avete un obiettivo di crescita del network?

L’obiettivo di crescita è strettamente legato alla capacità di offrire un servizio ad alto valore e poi vogliamo ampliare la rete laddove ci sia la necessità di nuovi centri di servizio.

Il gommista, in quanto service partner, è stato fin dall’inizio uno dei pilastri della nostra strategia con le flotte di trasporto. È dunque la qualità del servizio il nostro obiettivo primario, mentre per quanto riguarda la capillarità della rete, sarà progressiva e relativa al crescere dei contratti con le flotte.

Da qualche anno Continental ha ampliato l’offerta truck con il marchio Semperit. Come sta andando?

Abbiamo lanciato il brand Semperit per il settore autocarro nel 2015 e siamo molto soddisfatti di come in questi anni sia cresciuto e di come continui, ogni mese, a crescere. Semperit rappresenta un buon compromesso tra qualità e posizionamento prezzo ed è la scelta ideale per chi vuole un prodotto di qualità, senza dover necessariamente acquistare un prodotto premium. Si tratta di una fascia di mercato non trascurabile e avere un’offerta anche per questo segmento fa parte della strategia storicamente multibrand di Continental.

Avete avvertito l'effetto positivo dei dazi antidumping?

L'effetto-dazi si è sentito senz'altro, anche se quest'anno siamo già ritornati ai dati di import precedenti ai dazi stessi. Come previsto, il movimento per riequilibrare è stato rapido e massiccio. Inoltre, nel momento in cui l'opportunità è stata concreta e urgente, la produzione europea non aveva una capacità sufficiente. In ogni caso tutti i produttori ne hanno approfittato e ne hanno tratto dei benefici.

L'occasione più importante l'ha avuta però **la ricostruzione**, nella quale anche noi crediamo fermamente e che fa parte della nostra offerta di gestione a 360 gradi degli pneumatici alle flotte. Il mercato del ricostruito ha visto dei segnali di ripresa e, anche se siamo lontani dai tempi d'oro, sicuramente ci troviamo in un momento storico in cui il ricostruito ha tanto da dire. Il tema della sostenibilità dei materiali e dei processi è infatti molto attuale e gli pneumatici ricostruiti hanno certamente margini di crescita.

Un esempio virtuoso e interessante è, ad esempio, quello di parecchie flotte pubbliche municipalizzate, che prevedono nel capitolato una quota obbligatoria di pneumatici ricostruiti.

Noi ci stiamo credendo molto e iniziamo a muoverci anche verso un'offerta di ricostruzione a freddo, che possa affiancare quella a caldo di altissima qualità che già offriamo.

CONTINENTAL