

Durante l'evento di formazione ContiAcademy dell'8 novembre scorso, Francesco Aresi, Responsabile Commerciale della divisione Independent Aftermarket di Continental Automotive, ha parlato del mercato TPMS e di come si sta evolvendo questo particolare prodotto in Italia.

“Abbiamo scoperto che con il TPMS c'è una sorta di difficoltà della filiera tradizionale distributore - ricambista nell'alimentare i volumi: queste figure, infatti, alimentano il servizio. Il grosso dei volumi, invece, sono realizzati dagli specialisti dei treni completi. Stiamo parlando, soprattutto, dei concessionari, che offrono ruote, pneumatici e TPMS ad un prezzo particolare grazie ad ordinativi di migliaia di pezzi. Il gruppo Continental vende i suoi prodotti a distributori specializzati nel servire strutture che fanno treni completi e in questo caso, al momento, è qui che troviamo i volumi più significativi.”

Oggi il gommista è preparato al servizio TPMS?

Dal punto di vista tecnico, ovvero la capacità di effettuare una sostituzione o una riparazione con tranquillità e cognizione di causa, il gommista è sulla strada giusta. Come Continental abbiamo cercato di prepararli al meglio e oggi i professionisti hanno davanti a loro il futuro della riparazione TPMS. Parliamo di futuro perché non è ancora arrivato il momento di sostituire le batterie e, quindi, oggi chi fa servizio TPMS si occupa di sostituzione solo in casi particolari come le rotture o, al massimo, manutenzione con i service kit. Ma i volumi arriveranno.

Anche in futuro i concessionari continueranno ad essere una “minaccia”?

Oggi è ancora presto per capire se i volumi rimarranno prerogativa dei concessionari oppure se chi in questo momento si occupa del servizio TPMS riuscirà a conquistare una fetta più grande del mercato. Sicuramente, in ogni caso, la sostituzione delle batterie, le rotture, i guasti, e l'aumento del parco auto circolante dotato di TPMS porteranno una crescita del settore.

Da pochi mesi Ate è distribuita da Rhiag. Come sta andando questa nuova iniziativa?

Abbiamo iniziato la distribuzione con il gruppo Rhiag da giugno. Per noi è stato un grosso cambiamento, che ha l'obiettivo di avere una capillarità distributiva, sia a livello nazionale che regionale. Abbiamo attive tutte le famiglie di prodotto e siamo molto soddisfatti di

questo accordo, si è già instaurata una buona cooperazione.