

Nel corso di Autopromotec abbiamo incontrato Alberto Rullo, direttore vendite di Bimecc, che ci ha parlato del mercato, di come si sta muovendo l'azienda, delle prospettive future e di molto altro.

“Il mercato della gomma in generale sta soffrendo. Forse è una cosa che tutti sapevano che sarebbe successa, ma nessuno si aspettava così impattante sulle vendite. Stiamo vivendo infatti il calo fisiologico delle vendite di pneumatici invernali ed estivi dovuto alle vendite degli all season.”

Di che cifre stiamo parlando?

Nel nostro continente, sono senza dubbio gli all season i primi indiziati di questo calo delle vendite di pneumatici, che per chi si è preparato ammonta al 5-10%, per chi invece è stato meno bravo anche al 20%. Questo ha avuto una conseguenza diretta anche sulle vendite di cerchi in lega e, in ultima analisi, dell'accessoristica.

Secondo lei questa diminuzione delle vendite proseguirà anche in futuro?

Penso che assisteremo ad una situazione simile anche nel prossimo inverno, mentre poi entreremo in una fase di stabilizzazione, con gli all season che conquisteranno il 20, forse il 25%, delle quote di mercato. Successivamente la situazione tenderà ad essere meno impattante di quella attuale.

Bimecc come si sta muovendo in questo contesto?

Stiamo spingendo molto sulla ricambistica originale e sugli accessori per truck. Inoltre, grazie alla nostra posizione e alla collaborazione con i fornitori OE, riusciamo a sapere ancora in fase di sviluppo quali nuovi prodotti (viti e dadi) arriveranno sul mercato nei prossimi anni

Ci stiamo muovendo in molte direzioni. Una molto interessante è quello legato agli elementi aerodinamici in ABS che vanno a ricoprire i cerchi. Sono prodotti che nascono per le auto elettriche e si stanno diffondendo, con il crescere di queste ultime, anche sulle vetture ibride. Noi vogliamo fare la nostra parte: offriamo già questi elementi e tutta la viteria necessaria per il montaggio.

E per quel che riguarda la ricambistica originale?

Dopo anni di lavoro sulla nostra mission aziendale, stiamo finalmente iniziando a raccogliere i primi frutti. Veniamo sempre più coinvolti in iniziative di training dei network di gommisti,

che cercano di spiegare ai professionisti perchè la vite (o dado) va considerata come uno degli elementi fondamentali per la sicurezza del veicolo ed, inoltre, una possibile fonte di business da inserire nella check-list dell'auto.

Quali sono le sue previsioni sul settore aftermarket delle ruote?

A mio parere, in futuro il cerchio in lega aftermarket non avrà più margine di crescita. Oggi le case auto hanno una offerta molto ampia, di qualità ottima e con estetica accattivante. Il produttore di auto sarà il vero concorrente dei nostri clienti (produttori di cerchi in lega) i quali, probabilmente, dovranno ripensare al loro modello di business.