

A The Tire Cologne, Kraiburg ha partecipato con l'obiettivo di mostrare i prodotti più recenti e incontrare i clienti, nuovi e potenziali. Le aspettative, tuttavia, sono state più alte del previsto, come ci racconta Holger Dux, direttore vendite dell'azienda austriaca.

“Siamo rimasti abbastanza delusi dalla fiera. La struttura è sicuramente più bella e più curata di Essen, ma è davvero enorme, troppo. Camminando per The Tire Cologne, si ha la sensazione che il vestito sia 2 taglie più grande del corpo che lo indossa: il settore è piccolo e deve rendersi conto delle sue dimensioni. Inoltre, l'afflusso di persone è stato abbastanza scarso, e questo è dovuto al prezzo elevato del biglietto di ingresso e alla procedura di registrazione manuale che tutti hanno dovuto fare per entrare: 2 ore di coda per una fiera dei pneumatici non le fa nessuno!”

Quali sono le possibili soluzioni a questi problemi?

Considererei di organizzare la fiera su uno, massimo due giorni, altrimenti bisogna davvero chiedersi se vale la pena partecipare. In ogni caso, ho espresso tutte queste perplessità anche all'organizzazione.

Quanto è importante per Kraiburg il mercato italiano?

L'Italia, dopo la Germania, è il secondo mercato più importante a livello europeo. Nel 2002 Kraiburg aveva una quota mercato del 3%, mentre il ricostruito a freddo oggi ha una quota di mercato poco sotto al 20%. Anche la quota di mercato del ricostruito a caldo è buona. In totale, abbiamo circa 30 clienti, prevalentemente al nord e al centro. Non è un mercato facile, ma è sfidante. Siamo strutturati con 2 rappresentanti, uno per nord e uno per il centro-sud.

Poco prima della fiera sono stati introdotti i dazi sulle importazioni di pneumatici cinesi. Questo avrà un effetto sulla ricostruzione?

Kraiburg invoca i dazi già da anni e non è un lamentarsi senza motivo: oggi i pneumatici cinesi hanno conquistato una quota di mercato del 25%. Il problema, comunque, non è il quanto, ma il come. I metodi utilizzati per conquistare quote di mercato sono hanno arrecato gravissimi danni ai ricostruttori. Alcuni segmenti, come quello del cava-cantiere e diverse applicazioni per rimorchi, sono stati completamente sostituiti dai prodotti cinesi.

Oggi, almeno per il momento, questo è cambiato e personalmente vedo i dazi come l'opportunità per la rinascita della ricostruzione, soprattutto se, come mi aspetto, verranno confermati.

Sono già stati riscontrati degli effetti?

È troppo presto, tranne in qualche eccezione. Ci aspettiamo una scarsità di pneumatici nuovi per l'autunno e, se la ricostruzione si preparerà, questo garantirà grandi opportunità.

Si aspetta una reazione da parte dei produttori cinesi?

Naturalmente. Alcuni si sposteranno in altri paesi, come Vietnam o Indonesia per esempio, anche se non è un processo che si organizza dall'oggi al domani. Qualcun altro potrebbe pensare di aprire stabilimenti situati in est Europa, ma anche questo è un processo lungo e dispendioso e che per forza di cose farà lievitare i prezzi. La terza possibilità sarebbe migliorare la qualità, ma naturalmente anche questa opzione ha un effetto sui costi. Vedremo.

© riproduzione riservata
pubblicato il 16 / 07 / 2018