

L'innovazione come elemento strategico, gli investimenti in nuove competenze professionali, la sensibilizzazione sul tema della sicurezza stradale. Sono questi i principali capisaldi su cui da sempre si incentra l'attività associativa di Federpneus, l'Associazione Nazionale dei Rivenditori Specialisti di Pneumatici. Questi capisaldi, però, oggi diventano ancora più importanti per la categoria del gommista specialista, a causa della forte accelerazione delle innovazioni tecnologiche dell'industria automotive. Innovazioni che anno dopo anno stanno profondamente modificando non solo l'automobile in sé - sempre più ricca di sistemi di sicurezza attiva, sensoristica avanzata e intelligente, strumenti di connettività - ma anche il ruolo stesso del gommista. In questa intervista le opinioni di Giancarlo Veronesi, presidente di Federpneus, sulle principali sfide che attendono i gommisti e sulle tendenze in atto nel mercato del pneumatico.

**Presidente Veronesi, quali sono le maggiori sfide e sviluppi che caratterizzano oggi l'attività del gommista?**

La professione del gommista è al centro di un'inevitabile evoluzione. La rapida accelerazione nella tecnologia dei veicoli, infatti, sta portando (e porterà sempre più) i gommisti a puntare su nuovi servizi, investendo su qualità dell'assistenza, formazione e aggiornamento. Pensiamo ad esempio ai sistemi TPMS per il controllo della pressione dei pneumatici, alle centraline elettroniche, agli strumenti di diagnostica e ai dispositivi avanzati di assistenza alla guida (i cosiddetti ADAS): tecnologie sempre più sofisticate e interconnesse fra di loro, la cui manutenzione richiede una formazione specifica. Rispetto al passato, quindi, il gommista deve avere una specializzazione sempre maggiore per fare fronte ad un mercato sempre più competitivo e all'avanguardia. Tale specializzazione non solo valorizza il gommista, ma contribuisce allo sviluppo del settore.

**Quale ruolo gioca l'associazione?**

La missione principale di Federpneus è da sempre quella di fornire alle aziende associate tutti gli strumenti tecnici e informativi necessari per restare al passo con i tempi. Nel 2019, questo significa saper affrontare i nuovi scenari di mercato che stanno modificando il nostro contesto operativo. In quest'ottica, rimane di assoluta centralità nella nostra attività associativa il valore della formazione, della specializzazione e della salvaguardia dell'indipendenza del gommista, impegnandoci nel promuovere una serie di attività finalizzate a rafforzare la competitività delle aziende associate, a valorizzare la professionalità specifica del rivenditore specialista di pneumatici e a stimolare il rinnovamento delle conoscenze tecniche e il dialogo fra tutti i soci. Queste attività si manifestano, ad esempio, tramite seminari tecnici e corsi di formazione per l'approfondimento di temi strettamente legati all'attività professionale della categoria.

**Dal suo punto di osservazione, quali sono le principali dinamiche che stanno attraversando il mercato del pneumatico al momento?**

Sul versante del veicolo industriale, la novità maggiore degli ultimi mesi è certamente l'introduzione dei dazi definitivi sui pneumatici di fabbricazione cinese da parte della Commissione europea. Una decisione importante e secondo noi necessaria, che ancora non ha avuto forse grandi ricadute sulle vendite visti gli stock precedenti ma che credo inizierà progressivamente a orientare in maniera diversa il mercato. Sul versante del pneumatico vettura, il trend che vedo è quello di una forte crescita tecnologica del pneumatico stesso, che ci obbliga a mantenere sempre alta l'attenzione verso tutte le innovazioni dei costruttori e comunicarle al meglio ai nostri clienti, preservando fino in fondo il valore intrinseco dell'offerta.

**Da questo punto di vista la crescita del commercio di pneumatici online può essere rilevata come una minaccia?**

È senz'altro un canale in forte crescita e come tale dobbiamo prestarvi grande attenzione, soprattutto al fine di riuscire a sfruttarlo, anziché subirlo. Chiaramente soffriamo la concorrenza di politiche commerciali aggressive da parte del web, che potrebbero finire col ridurre il gommista a semplice manovalanza per il montaggio delle gomme spedite a casa del cliente. Ma internet è di tutti e anche ai rivenditori tradizionali come noi può dare delle opportunità e dei vantaggi se si lavora per individuarli e comunicarli. Inoltre restiamo convinti che la maggiore tutela del rivenditore specialista sia nella sua professionalità: per questo insistiamo, anche con i nostri corsi di formazione, sulla qualificazione, per offrire a tutti i nostri soci la possibilità di costruire e accrescere il proprio valore distintivo. Di fronte a un gommista esperto, qualificato e professionale non c'è sito web che tenga, e tanti automobilisti lo sanno bene.

**Come procedono le attività del vostro Osservatorio sui flussi illegali di pneumatici e PFU in Italia?**

Siamo orgogliosi di avere collaborato alla creazione di Cambio Pulito, la prima piattaforma di whistleblowing in Italia per la denuncia delle pratiche illegali nel commercio dei pneumatici. Le segnalazioni raccolte vengono trasmesse alle Forze dell'Ordine, che si attivano per effettuare azioni di controllo. È tuttavia un processo lungo, intanto i flussi illegali di pneumatici in Italia continuano a generare "a valle" importanti problemi nella raccolta dei PFU, e da ormai due anni viviamo una situazione davvero critica. Vorrei sottolineare che la creazione dei consorzi per la raccolta dei PFU, nel 2011, è stata un'azione molto importante, ma il sistema deve ancora essere messo a punto perché ancora oggi non riesce a fare fronte alle necessità reali. Per questo stiamo chiedendo di aprire un

confronto con le istituzioni per arrivare a una revisione dei meccanismi attuali, oltre all'introduzione di nuovi strumenti per garantire il rispetto della legge lungo tutta la filiera, perché ogni anello della catena è soggetto a potenziali illeciti. Su questo tema insisteremo molto perché il gommista è già gravato da tanti oneri, e non è più tollerabile che rischi di essere anche sanzionato perché i soggetti preposti non possono ritirare i PFU.

---

*Il pneumatico moderno è sempre più performante e tecnologico, al passo con le innovazioni del veicolo, con il quale deve costantemente dialogare, e lo deve fare al meglio. Il rivenditore specialista di pneumatici possiede la professionalità e la strumentazione adeguata per offrire un servizio al pneumatico a regola d'arte. La professionalità è stabilita anche per legge. Infatti la legge 122/92 "Disposizioni in materia di sicurezza della circolazione stradale e disciplina dell'attività di autoriparazione", disciplina e regola le diverse categorie di autoriparatori tra cui il gommista, il quale deve avere e mantenere una serie di requisiti tecnici e attrezzature specifiche, al fine di garantire un più elevato grado di sicurezza stradale.*

© riproduzione riservata  
pubblicato il 19 / 03 / 2019