

In Rigeneral, otto collaboratori su diciassette fanno parte della famiglia Costa, che è ormai arrivata alla terza generazione nella vendita di cerchi e pneumatici per i settori trasporto leggero, pesante, movimento terra, industriale e portuale.

“Era ora di rifarci un po’ l’immagine”, ci ha detto Manuel Costa, responsabile acquisti dell’azienda (*ultima in basso a destra nella foto di copertina*), descrivendo il nuovo logo, più moderno e accattivante, e la veste grafica studiata da uno specialista per tutta la comunicazione online e offline dell’azienda, incluso lo stand di Autopromotec a Bologna.

Pur nella veste rinnovata, il senso della famiglia e della tradizione in Rigeneral sono forti e non potrebbe essere diversamente, visto che il fondatore, oggi 81enne e nonno di Manuel, si presenta ancora tutte le mattine puntualmente in azienda con le focacce per gli operai. Così ci racconta Manuel Costa, con una punta di orgoglio ed emozione. *“Sono cresciuto in mezzo ai cerchi e già da piccolo partecipavo alle fiere. Per poter lavorare efficacemente, però, in azienda ci siamo divisi i compiti con chiarezza e poi c’è mio padre che tira le fila e assume le decisioni più importanti”,* aggiunge.



Oltre al restyling dell'immagine, quest'anno Rigeneral ha cambiato anche la squadra, con l'assunzione di **Michelangelo Dorighet**, che arriva da Marangoni e che seguirà il segmento movimento terra. *“Il progetto sul settore movimento terra, già avviato da qualche anno, verrà sviluppato ulteriormente da Michelangelo ed è uno dei progetti chiave di quest'anno, perché in futuro vogliamo guadagnare più quote di mercato”*, continua Costa. *“Per quanto riguarda invece il settore portuale-industriale, squadra vincente non si cambia: ci sono Elena Cavaler e Alessandro Parlanti che hanno un'esperienza ormai di molti anni e un'ottima conoscenza tecnico commerciale del settore. Sono gli specialisti dei porti”*

Il responsabile acquisti dell'azienda di Podenzano (PC), che distribuisce i marchi Alcoa Wheels, Maxion, Accuride, Galaxy, Yokohama OHT, Techking e Otani, ci racconta che l'anno scorso è andato molto bene, con importanti incrementi rispetto al biennio 2019-2020. Il turnover di Rigeneral viene fatto al 90% in Italia.

“Oggi, purtroppo, fare delle programmazioni è molto complicato”, continua Costa. *“Noi, per bypassare i costi dei container, stiamo diminuendo sempre di più le importazioni dalla Cina. Mentre infatti nel primo periodo abbiamo dovuto subire i costi esorbitanti dei noli, successivamente ci siamo attivati per trovare fonti alternative. Anche per quanto riguarda la disponibilità di prodotto, non abbiamo finora avuto problemi e questo ci ha permesso di portare a casa un ottimo primo semestre 2022, perché i brand primari sull'industriale erano messi malissimo e avevano pochissime gomme.”*

“Sarà un anno in cui si deve lottare per andare avanti - conclude Manuel Costa - ma nel settore industriale e portuale la domanda è ancora forte. Non si possono fare previsioni per il futuro e nemmeno pianificazioni trimestrali. Oggi si naviga a vista, di mese in mese, quando c'è l'occasione si compra e la strategia è mettersi in casa il materiale quando lo si trova, anche a costo di pagarlo un po' di più. Non c'è dubbio, è un periodo complicato, ma finora il nostro impegno e la nostra strategia hanno portato davvero dei buoni risultati”.



© riproduzione riservata pubblicato il 18 / 07 / 2022