

Per più di un anno, Hankook Tire Europe ha messo in stand by la fornitura di pneumatici autocarro per il primo equipaggiamento. Mentre negli ultimi anni, il produttore coreano aveva decisamente intensificato questo tipo di attività, alla fine del 2021 ha preso la decisione di interrompere gran parte delle consegne dall'inizio di quest'anno. Il motivo è da leggere tra le righe della situazione economica generale.

Negli ultimi anni, Hankook ha spesso utilizzato la fiera IAA Commercial Vehicles di Hannover come piattaforma per raccontare i nuovi prestigiosi contratti OEM firmati con produttori di rimorchi e, soprattutto, di camion, come MAN, Mercedes-Benz Trucks, Scania e Schmitz-Cargobull e altri. E questo nonostante il fatto che, allora come oggi, Hankook non abbia una propria produzione di pneumatici per autocarri in Europa, ma debba fornire tutti i pneumatici per il primo equipaggiamento dagli stabilimenti asiatici. Le voci, secondo cui le cose non stavano andando molto bene, sono state confermate dal fatto che Hankook, contrariamente agli anni precedenti, ha deciso di non esporre all'IAA Commercial Vehicles di quest'anno, che ha avuto luogo ad Hannover a settembre, con il nuovo nome di IAA Transportation. Hankook Tire Europe e la sede centrale del produttore in Corea del Sud hanno affermato che la partecipazione alla fiera era "superflua" ed è probabile che il riferimento fosse anche all'interruzione delle consegne per il primo equipaggiamento europeo. Tuttavia, **Guy S. Heywood**, Vice President of TBR Sales & Marketing di Hankook in Europa, vuole essere chiaro: "Hankook non si ritirerà dal mercato europeo del primo equipaggiamento di pneumatici per autocarri", che infatti non deve essere considerato "cancellato, ma interrotto".

Di fatto è ormai chiaro che Hankook ha interrotto tutte le consegne al cosiddetto OE1 all'inizio dell'anno (gli ultimi pneumatici per i clienti OE1 sono stati consegnati nel primo trimestre del 2022) e che anche il business con i produttori OE2 si è ridotto in modo significativo. Le due abbreviazioni stanno per i produttori di veicoli trainanti o trattori (OE1) e per i produttori di veicoli trainati (OE2).



**Guy S. Heywood**, Vice President of TBR Sales & Marketing di Hankook in Europa

Come sottolinea Hankook, è stato *“concordato all’epoca di non fornire più grandi quantità di pneumatici ad alcuni clienti in Europa nel 2022”* e attualmente l’azienda dichiara di fornire pneumatici a *“più di dieci produttori di rimorchi in Europa”*. Secondo Hankook, non c’è nulla di vero nelle voci, secondo cui il rapporto di fornitura con Schmitz Cargobull - uno dei maggiori clienti OE di Hankook da sempre - è stato interrotto o almeno massicciamente ridotto nell’anno in corso. Tuttavia, Schmitz Cargobull, sentita dalla redazione tedesca di Neue Reifezeitung, ha una percezione diversa: *“la collaborazione con Hankook per il primo equipaggiamento era già terminata nel maggio 2022”*, anche se *“la fornitura nell’area post-vendita continua ad essere effettuata da vari rivenditori”*. Secondo la sede europea di Hankook, comunque, la gara d’appalto per il periodo 2023-2025 è attualmente in corso e quindi, dopo la fine dell’attuale accordo contrattuale triennale, la fornitura di pneumatici a marchio Hankook e Cargobull continuerà.

Quanti pneumatici siano coinvolti da questa interruzione delle forniture può essere stimato, in modo approssimativo, dalla dichiarazione di Hankook, quando spiega che, nell’esercizio in corso, *“aumenterà le vendite di pneumatici truck di oltre 80 milioni di euro”* nel solo mercato europeo dei ricambi. *“La riduzione delle vendite di pneumatici OEM - continua l’azienda, sentita dalla nostra redazione tedesca - ha fatto sì che nel 2022 siano migliorate le consegne alle flotte nostre clienti. Di conseguenza, l’effetto a breve termine è positivo per Hankook”*. Se questo effetto - primo equipaggiamento in calo, mercato dei ricambi in aumento - fosse stato davvero *“positivo”*, Hankook avrebbe potuto perdere fino a 80 milioni di euro di vendite nel primo equipaggiamento in Europa. Naturalmente, questa cifra non è stata confermata ed è molto probabilmente piuttosto elevata, anche se Hankook è ormai un fornitore OE affermato nel mercato europeo. Rimane tuttavia il problema che, rispetto ai competitor che hanno capacità produttiva in Europa e possono quindi reagire in modo abbastanza flessibile e rapido alle mutevoli esigenze dei loro clienti, Hankook deve ancora appoggiarsi alle fabbriche asiatiche. Di solito, un container con circa 180-250 pneumatici per camion (a seconda delle dimensioni) dall’Asia impiega circa tre mesi per arrivare al produttore dei mezzi. Inoltre, da due anni e mezzo, a causa della pandemia e delle altre vicende che si sono succedute, ci sono state molte interruzioni delle catene di approvvigionamento internazionali particolarmente critiche e un aumento esorbitante dei costi della logistica, con le tariffe per container che sono passate da 3.500 a 15.000 dollari USA in pochi mesi. Questo significa un costo aggiuntivo di 60, 80 o anche più euro che andava a pesare improvvisamente su ogni pneumatico, un aumento dei costi che Hankook definisce *“senza precedenti”*.

Subito dopo l’inaugurazione della fabbrica Hankook a Rácalmás, in Ungheria, nel 2007, che

rimane l'unica dell'azienda in Europa, l'impegno era di aprire un impianto per la produzione di pneumatici per autocarri a breve. Oggi il produttore sudcoreano può produrre circa 19 milioni di pneumatici per autovetture all'anno in Europa, ma la produzione di pneumatici per camion è ancora carente. Ufficialmente, Hankook attribuisce questa carenza alla mancanza di lavoratori qualificati e sta quindi investendo molto nell'espansione della capacità nei quattro stabilimenti in Asia e negli Stati Uniti, da dove i pneumatici truck continueranno ad essere esportati in Europa, anche in futuro, sia per il mercati aftermarket, che per il primo equipaggiamento.

### **Meccanismi di determinazione dei prezzi dei contratti**

Questo è stato il fattore centrale che ha portato alla "necessità di prezzi più elevati su tutti i prodotti importati nell'UE", come sottolinea Guy S. Heywood. Il Vice President of TBR Sales & Marketing di Hankook in Europa aggiunge: "Nella maggior parte dei casi, i meccanismi per deviare i prezzi contrattuali non sono sufficienti a compensare tali straordinari aumenti dei costi". Questo vale sia per Hankook che per i suoi concorrenti.

Anche se Hankook non lo dice letteralmente, è chiaro: il business del primo equipaggiamento con pneumatici, che è già noto come basso margine, si è sciolto in Hankook a causa del calcolo ovviamente non più funzionante, insieme a obblighi di tempo difficilmente gestibili sulla rotta Asia-Europa a lungo raggio.

Anche quest'anno Hankook ha fornito pneumatici a "più di dieci produttori di rimorchi in Europa", tra cui Schmitz Cargobull, uno dei maggiori clienti di Hankook di primo equipaggiamento; Hankook e Schmitz Cargobull hanno opinioni diverse sulle voci secondo cui anche questo rapporto di fornitura sarebbe stato interrotto o almeno evaporato in modo massiccio nel 2022 (Foto: Hankook)

Ancora una volta, Hankook Tire Europe attribuisce grande importanza all'affermazione che il business dei pneumatici per autocarri di primo equipaggiamento in Europa "non viene cancellato, ma interrotto". Come potete immaginare, gli OEM interessati - clienti OE1 e OE2 - sono stati tutt'altro che soddisfatti delle notizie che sono arrivate loro da Neu-Isenburg alla fine del 2021 e che successivamente - come viene sottolineato anche lì - sono sfociate in "accordi". Non si tratta quindi di risolvere unilateralmente e ridurre gli obblighi di consegna, ma di qualcosa che avviene di comune accordo.

Per necessità, tuttavia, i clienti dovevano cercare fornitori alternativi che non erano difficili

da trovare nelle fila dei produttori con impianti di produzione in Europa, come dicono i concorrenti del mercato. È noto che nessun OEM si affida sempre ad un unico fornitore, ma sempre a diversi; Secondo gli osservatori, trovare qualcuno lì per una quota maggiore di account non è particolarmente problematico.

### **“Riavvia” con nuovo vento in poppa**

Non essere contenti e dover accettare qualcosa, questa è una cosa. Tuttavia, il futuro dovrà probabilmente mostrare fino a che punto gli OEM interessati, che non sono stati riforniti per circa un anno, risponderanno volontariamente ai piani di Hankook per un “riavvio”. Tuttavia, in questo contesto va chiaramente affermato che alcuni megatrend stanno apparentemente facendo il gioco del produttore di pneumatici sudcoreano.

Il problema dei costi del trasporto marittimo di container è ora in gran parte evaporato, mentre allo stesso tempo anche le catene di approvvigionamento dall’Asia all’Europa si sono ampiamente normalizzate. E in retrospettiva, non c’è dubbio che Hankook sia stata in grado di affermarsi a un livello premium con le prestazioni dei suoi prodotti di primo equipaggiamento (incidentalmente anche per gli pneumatici per autovetture). Anche ora, secondo il vicepresidente di Hankook: “Abbiamo gli pneumatici disponibili per ogni contratto immaginabile”.

Nel frattempo, tuttavia, “la situazione per gli asiatici in Europa è completamente cambiata”, afferma un osservatore di mercato in un’intervista alla NEUE REIFENZEITUNG. Mentre recentemente hanno sofferto di alti tassi di trasporto e fragili catene di approvvigionamento e sono stati di conseguenza costretti a prendere decisioni drastiche - come sta facendo ora Hankook - l’esorbitante aumento dei costi energetici nel corso della guerra russa in Ucraina sta attualmente pesando pesantemente sui calcoli dei produttori locali con produzione in Europa. Ciò potrebbe ora tradursi nella proverbiale “finestra di opportunità”, cioè una finestra di opportunità attraverso la quale forse anche “non contenti”, ma sobriamente calcolatori i clienti di apparecchiature originali amano guardare, così si spera nella sede europea di Hankook e dice in vista di possibili nuovi contratti: “Siamo in grado di offrire un valore considerevole ai nostri partner OEM e ai loro clienti di flotte”.

A Neu-Isenburg, in ogni caso, i primi nuovi contratti possono già essere annunciati. Dal prossimo anno, ad esempio, i pneumatici per camion saranno consegnati alla catena di montaggio di Ford Trucks in Turchia. Inoltre, “prevediamo di iniziare e rinnovare accordi di fornitura OE con altri produttori leader nel 2023 e nel 2024”, come afferma Guy S. Heywood, intendendo sia veicoli trainanti che trainati. E come già accennato all’inizio, “più di dieci produttori di rimorchi in Europa” hanno continuato a ricevere pneumatici per

autocarri quest'anno.

Tuttavia, le ridotte consegne al primo equipaggiamento europeo hanno avuto anche effetti collaterali positivi, come sottolinea la sede europea di Hankook. Ad esempio, più pneumatici erano disponibili per i clienti nel mercato dei ricambi, dove Hankook avrebbe apparentemente registrato il suddetto aumento delle vendite e ulteriori guadagni di quote di mercato.

Tuttavia, resta da vedere come l'ulteriore sviluppo economico influirà su questo: secondo tutte le previsioni, il mercato in Europa rischia di affrontare un calo significativo dei pneumatici di primo equipaggiamento e di ricambio.

© riproduzione riservata pubblicato il 13 / 12 / 2022