

MAK ha esposto a Colonia presentando 3 nuove ruote in anteprima, ma queste sono solo la ciliegina sulla torta di un'offerta sempre più variegata, che va dai sensori agli strumenti di diagnosi, fino ai prodotti truck. Inoltre, l'amministratore delegato Guglielmo Bertolinelli ci ha dato una importante anticipazione, che potete trovare in questa intervista.

### **Come è andata la fiera?**



Sicuramente The Tire Cologne 2024 è andata molto, molto meglio rispetto a 2 anni fa. Non solo è cresciuta, ma mi è sembrata anche molto più in target per noi: si chiama The Tire, ma a ben guardare gli espositori sembrava The Wheel! MAK ha esposto con un grande stand, ma anche i nostri concorrenti hanno fatto begli investimenti, con stand di livello, e questo è positivo per tutti. Noi ne abbiamo approfittato per presentare 3 modelli in anteprima assoluta: **Overland**, ruota “avventura” nel campo del camper e dei furgoni camperizzati, poi **Malmö**, ruota dedicata a Volvo, e **König**, dedicata a BMW. Inoltre, abbiamo presentato il nuovo catalogo aggiornato.

### **Siamo quasi a metà 2024, come va il mercato?**

Per quel che riguarda il fatturato totale molto bene, mentre se parliamo delle sole ruote in lega vettura direi benino. Abbiamo osservato un pò di ritmo altalenante: i primi 3 mesi dell'anno sono stati normali, aprile invece è stato fantastico, con la prima parte di maggio che è stata ottima sull'onda del mese precedente, e la seconda è calato. Nelle ruote stanno andando molto bene le nicchie, come le ruote Tesla, quelle per furgoni, van, e 4x4, mentre è

calato molto il basso di gamma a causa dell'all season. Alla fine, nei primi 5 mesi del 2024 la ruota in lega è cresciuta del 3%, mentre il fatturato totale del 15%. La crescita è evidentemente fatta da Mate, NPK e nell'autocarro. Questo indica che il nostro obiettivo di diventare i numeri uno in Italia non solo per la ruota in lega ma anche negli altri prodotti è praticamente raggiunto: manca solo la diagnosi, dove siamo un buon player, ma non il leader.

**Afferma che la crescita è fatta su Mate, NPK e autocarro. Può raccontarci qualcosa di più?**



Mate sta andando alla grande, decisamente oltre alle aspettative: devo dire che abbiamo trovato terreno fertile, perchè il gommista ha voglia di completare i servizi, e noi dal canto nostro abbiamo un prodotto che costa il giusto e offre esattamente quello che serve al professionista. Il gommista vuole un prodotto in grado di lavorare sullo spegnimento delle spie, l'angolo di sterzo, l'apertura delle pinze freni, il reset dell'olio, insomma tutti servizi di meccanica leggera per cui non serve una diagnosi da migliaia e migliaia di euro. La nostra diagnosi base viene addirittura meno di 1.000 euro ed è stata un grande successo. Inoltre, abbiamo un nuovo sensore esclusivo in tutta Europa, con il quale vogliamo crescere in tutto il continente. Come numeri, nell'intero 2024 venderemo almeno 230.000 TPMS in Italia, mentre solitamente eravamo sui 200.000, realizzando una crescita importante. E anche nella diagnosi raddoppieremo il fatturato.

Lato truck, siamo molto soddisfatti: abbiamo venduto quasi 30.000 ruote autocarro in Italia, avvicinandoci alla posizione di leadership in Italia. A luglio entra l'obbligo dei TPMS sui camion di nuova immatricolazione e vedo grandi prospettive anche su questo tema, anche se il mercato inizierà a recepirlo a fine anno. Inoltre, abbiamo partecipato a [Transpotec](#),

presentando un nuovo marchio di ruote in lega truck in esclusiva per vari paesi europei.

Anche NPK, il nostro ruotino di scorta, sta crescendo molto bene, passando dai 36 mila pezzi a più di 50 mila, con una crescita del 50% circa. In questo caso siamo cresciuti molto con i rivenditori auto, grazie all'implementazione di una forza vendita dedicata.

**Ci ha parlato molto dell'Italia, possiamo dire qualcosa anche dell'estero?**



Stiamo crescendo bene anche all'estero: nel 2024 abbiamo registrato una crescita di quasi 3 milioni di euro di fatturato, diviso quasi metà e metà tra Italia e estero. Anche all'estero abbiamo iniziato a vendere più prodotti, con i TPMS che stiamo raddoppiando e anche nei ruotini siamo in buona crescita.

### **Che obiettivi vi ponete per il 2025 e oltre?**

Prima di tutto, vogliamo investire e crescere nella diagnosi. E' un business che ci piace e dà immagine di professionalità all'azienda. Nel 2025, inoltre, la grande novità sarà che tutte le ruote saranno made in Italy. Con il calo della vendita di ruote di diametri piccoli oggi meno del 10% di produzione è asiatica e questo non ha senso: vogliamo fregiarci del sigillo "100% made in Italy" e dopo gli investimenti in verniciatura, stiamo investendo in una piccola implementazione della fonderia. Portare tutta la produzione in Italia era un obiettivo 2026, visto l'anniversario dell'azienda, ma riusciremo ad anticiparlo.

© riproduzione riservata pubblicato il 2 / 07 / 2024

