

A The Tire Cologne, allo stand Triangle, abbiamo incontrato Corrado Moglia e Roberto Pizzamiglio, rispettivamente Amministratore Delegato Europa e Direttore Vendite Sud Europa, i quali ci hanno raccontato gli ultimi sviluppi dell'azienda cinese.

Colonia-Bologna, chi vince?

Moglia: non ci sono né vincitori, né vinti. Autopromotec, tuttavia, almeno dal punto di vista dei pneumatici, è sempre più una fiera italiana, con una maggior presenza di distributori rispetto ai produttori.

La fiera The Tire a Colonia è più focalizzata sugli pneumatici e rimane di respiro più europeo. Sono presenti tutti i principali produttori, tranne Bridgestone, Goodyear e Yokohama; considerando la ripartenza post-pandemia, la dimensione totale di stand e padiglioni era ridotta rispetto alla precedente edizione, ma l'affluenza è stata molto buona e qualificata.

Triangle ha partecipato con uno stand a The Tire Cologne e tramite i suoi distributori italiani, Carlini e Sunebo, ad Autopromotec.

Poche settimane fa sono stati annullati i dazi antidumping. Un commento da chi per primo ha alzato la voce per combatterli?

Moglia: Questo è ancora un argomento molto delicato. La sentenza non è sufficiente ad evitare il pagamento dei dazi, perché c'è una serie di tecnicismi legali, la cui definizione potrebbe richiedere diversi mesi. Inoltre, gli importatori che hanno pagato milioni di euro di dazi, rischiano comunque di non riuscire a ottenere i dovuti rimborsi, come sancito nella sentenza della Corte di Giustizia Europea.

In questo momento non sappiamo ancora se attenderci un ricorso da parte della Commissione Europea, che causerebbe un ulteriore allungamento dei tempi, oppure una revisione al ribasso dei dazi. In questo caso i dazi dovrebbero essere successivamente rimborsati in maniera parziale.

C'è poi un'ulteriore problematica: per legge, ogni importatore che ha pagato i dazi, dovrà richiedere il rimborso alle dogane competenti, per porto di entrata in UE della merce, con un limite temporale di 36 mesi dalla data di importazione e, quindi, alcuni mesi non sono già più rimborsabili poiché i primi dazi furono pagati nel lontano 2018.

Sono personalmente in contatto con un team di legali a Bruxelles, che ha già supportato

CRIA, l'associazione dei produttori cinesi, all'inizio della procedura. Sto cercando di coordinare le richieste dei nostri clienti e organizzare un'azione comune, in linea con le normative europee. Questa iniziativa è finalizzata ad aiutare i nostri partner europei, che hanno continuato a credere nel nostro prodotto truck, nonostante gli enormi ostacoli. Il nostro obiettivo è sempre stato quello di preservare la presenza del nostro prodotto nel mercato europeo, a costo di perdita di volumi, spese di dazi e sacrifici sulla profittabilità.

Per concludere, l'annullamento dei dazi dimostra la correttezza della posizione che abbiamo tenuto sin dall'inizio. Si tratta comunque di una vittoria legale storica, ai massimi livelli europei.

Pizzamiglio: il segmento truck per Triangle è stato sempre strategico e l'introduzione di dazi così pesanti ha anche rallentato i nostri piani di sviluppo di gamma.

Speriamo nella conferma della decisione della Corte e nella definitiva rimozione degli stessi, in modo da poter tornare a investire sul prodotto, con nuovi modelli e nuove misure.

Il progetto della fabbrica Triangle in Usa è stato ufficialmente annullato. Ci sono news in questo senso?

Moglia: i piani per la fabbrica negli Stati Uniti, approvati nel 2018, sono stati annullati poiché il contesto degli investimenti è cambiato da allora e fattori come la pandemia hanno contribuito ad una revisione strategica della presenza globale dell'azienda.

A seguito di questa decisione, si potrebbero però aprire interessanti prospettive anche in Europa, che con i crescenti volumi di Triangle, unitamente a nuove opportunità, giustificherebbero un investimento nel nostro continente.

Come sta andando il mercato in Italia?

Pizzamiglio: siamo molto soddisfatti: Carlini sta facendo un ottimo lavoro nel segmento vettura sviluppando anche il progetto Triangle Center.

Sunebo, il distributore storico dei segmenti autocarro e movimento terra, ha performato altrettanto bene. Nonostante l'antidumping, nel 2021 abbiamo venduto circa 20.000 pneumatici TBR e oltre 3.000 movimento terra, registrando l'anno record per questo segmento.

Nel primo semestre di quest'anno abbiamo lavorato insieme ai nostri partner per affrontare le problematiche legate ai perduranti alti costi di trasporto dei container e al cambio

sfavorevole euro/dollaro: siamo fiduciosi di riuscire comunque a raggiungere gli obiettivi 2022.

Quali sono i motivi di queste performance?

Pizzamiglio: i motivi a mio parere sono vari.

Il primo è la presenza del team europeo, presente sul mercato con un ampio margine decisionale. L'Europa è un mercato strategico e questa indipendenza permette di essere molto più veloci rispetto alla concorrenza: decidiamo le gamme da importare, il posizionamento prezzi e i budget di marketing.

Il secondo motivo è rappresentato dalle gamme prodotto che abbiamo sviluppato in modo straordinario.

Il vettore gode di un rinnovamento continuo, con l'introduzione annuale sia di nuovi prodotti che di nuove misure. E questo, è giusto sottolinearlo, è un lavoro fatto da noi in collaborazione con i nostri colleghi in Cina e con alcuni distributori europei.

Il terzo motivo è la qualità dei prodotti, grazie a materie prime selezionate, processi produttivi altamente automatizzati e costanti test di prodotto effettuati sia in Cina che in Europa.

Lo stand qui a Colonia rappresenta una sintesi di tutto questo: un'immagine europea, moderna e tecnologica in linea con la strategia Triangle.