

Alla fiera GIS di Piacenza, dedicata al sollevamento e alla movimentazione industriale, Continental ha presentato la propria divisione CST (Commercial Specialty Tires), attiva nei segmenti material handling, port operation, earth moving e, fino a poco tempo fa, agricoltura. Abbiamo incontrato Thomas Menegaldo, Business Area Manager Commercial Specialty Tires e Giorgio Cattaneo, Responsabile Comunicazione di Continental Italia, per un confronto a tutto campo su strategie, gamma, servizi e scenari normativi.



«Abbiamo portato pneumatici specifici per il business field Port Operation e anche una gomma solida per il material handling», spiega **Thomas Menegaldo**, sottolineando come la fiera rappresenti un'occasione mirata per mostrare le soluzioni più adatte ai veicoli di grande portata, tipici del settore portuale.

Il mercato, però, non è privo di sfide. «Il trend europeo quest'anno è leggermente in flessione, probabilmente per l'impatto sui volumi trasportati nei porti, dovuto a tariffe e dazi. C'è stata un po' di incertezza e non sappiamo quanto si stia travasando tra produttori premium e asiatici; potrebbe esserci un doppio effetto, ma lo vedremo», osserva Menegaldo. «Noi ci posizioniamo come produttori premium, allineati alla strategia delle altre business area come PLT e Truck. Offriamo prodotti con prestazioni e valore, che ovviamente hanno un costo superiore rispetto ai prodotti asiatici. Siamo leader di mercato, con quote molto alte nel segmento portuale, soprattutto in Italia, dove siamo l'azienda di riferimento.»

Ma Continental non si limita al prodotto. «Oltre ai pneumatici, offriamo soluzioni», aggiunge Menegaldo. «Le nostre digital solution permettono il monitoraggio di pressione e temperatura dei pneumatici. Alcuni prodotti di primo impianto hanno già i nostri sistemi integrati, come nel caso di CVS Ferrari. È possibile ordinarli già integrati nella macchina

oppure installarli post-acquisto, con centraline e attrezzature elettroniche in cabina. Il monitoraggio può avvenire via Bluetooth con il cellulare, tramite centralina in cabina o anche da remoto, con invio dei dati a un server. Così il responsabile mezzi o acquisti può vedere dal proprio ufficio le performance dei pneumatici.»





Una delle tendenze emergenti del settore è il passaggio al costo orario. *«Alcuni clienti adottano il costo orario, altri preferiscono l'acquisto diretto»*, spiega il manager. *«Il costo orario offre costi fissi: il terminal sa che spende una cifra definita all'ora, anche se poi può essere più o meno vantaggiosa a seconda delle performance. Chi acquista direttamente, invece, può scegliere un prodotto premium che magari rende di più. Sono due approcci filosoficamente diversi, ma il costo orario sta prendendo piede anche qui.»*

Sul fronte commerciale, Continental adotta un approccio misto: *«Abbiamo un network di partner sul territorio, gommisti e catene importanti, che ci supportano nella vendita e nel servizio»*, spiega Menegaldo. *«Ma il decisore resta sempre l'utente finale, quindi l'approccio diretto è fondamentale.»*

La gamma portuale di Continental è ampia e tecnologicamente avanzata. *«Comprende pneumatici radiali e convenzionali»*, continua. *«I convenzionali sono sviluppati con tecnologia V-ply, un brevetto Continental. Offrono robustezza e stabilità e, grazie alla costruzione della carcassa, scaldano meno e performano meglio in termini di resa oraria. I*

radiali sono tutti tubeless e arrivano già con sensore di pressione e temperatura preinstallato. Produciamo pneumatici con tutte le misure della gamma classica portuale. Poi abbiamo il radiale per rimorchi portuali e, infine, gli anelli portuali, i cushion, in varie misure.»



Sul fronte delle novità, Menegaldo anticipa: «Introdurremo a breve la gamma Extra Duty nella parte convenzionale. È una versione della ContainerMaster adatta ad applicazioni più severe. Un prodotto intermedio tra convenzionale e radiale, ideale per interporti dove non è giustificato l'uso del radiale, ma serve una gomma più robusta.»

Continental è anche presente nel primo equipaggiamento. «Lavoriamo in Italia con CVS Ferrari in modo sistematico», conferma il manager. «Siamo una delle alternative proposte da CVS e anche in fiera c'era un carrello gommato Continental. Poi, naturalmente, collaboriamo a livello globale con tutti i principali produttori.»

La recente dismissione del segmento agricolo da parte di Continental ha portato a una rifocalizzazione dei segmenti di prodotto. «Il nostro focus, per quanto riguarda l'agro, oggi è destoccare i magazzini, quello di Lousado in Portogallo dove veniva prodotta la gamma e quelli interni», spiega Menegaldo. «Continental oggi si concentra sui segmenti più redditizi e la strategia globale è rifocalizzarsi su settori dove abbiamo potenziale di crescita. Per la nostra divisione CST, il figlio più giovane è l'earth moving e la casa madre ci ha chiesto di impegnarci proprio lì, dove abbiamo meno quote. Sul material handling, invece, siamo già forti.»

Infine, un commento sul tema della normativa europea sulla deforestazione, recentemente rinviata. **Giorgio Cattaneo**, Responsabile Comunicazione di Continental Italia, osserva: *«E' un tema ancora abbastanza in itinere, dal punto di vista degli effetti a valle, anche perché si continua a rimandarne l'applicazione. Sono argomenti ancora molto in discussione. Il mondo sta cambiando a una velocità tale che i processi comunitari faticano a stare al passo. La cosa più semplice è rinviare e riflettere.»*

Cattaneo aggiunge: *«C'è un clima di incertezza generale, che non fa bene ai mercati. Le guerre dovevano finire e non stanno finendo, anzi. Queste situazioni generano contraddizioni complesse dal punto di vista macro: fonti di approvvigionamento, costi dell'energia in aumento, incognite che rendono difficile prevedere il futuro. Noi siamo strutturati, facciamo parte di un grande gruppo, che è molto attivo nell'interpretazione del mondo normativo comunitario, per cui siamo relativamente tranquilli. Come filiale italiana, quindi, ci occupiamo del field, della vendita, della gestione dei clienti. Le valutazioni strategiche le lasciamo alla casa madre.»*



