

Mate, il brand di MAK specializzato in TPMS e strumenti diagnostici, ha partecipato ad Autopromotec esponendo insieme alla casa madre. In fiera abbiamo incontrato **Salvatore Pepe**, Product Manager Mate, che ci ha fatto il punto del mercato e parlato dei piani futuri.

Come è andato il 2024 e come è iniziato il nuovo anno?

Il 2024 è stato un anno strepitoso per noi, davvero di grande successo, sia a livello italiano che estero. Tra TPMS e strumenti di diagnosi, abbiamo totalizzato quasi 6 milioni di fatturato, con un incremento importante rispetto all'anno precedente. Dal punto di vista dei numeri, abbiamo venduto circa 300 mila sensori nel corso del 2024, di cui quasi 200 mila in Italia e il resto all'estero, crescendo sia nella nostra penisola che nel resto d'Europa.

Il 2025 è iniziato come, se non meglio, del 2024. Ora l'obiettivo è crescere in Europa, perché nel mercato italiano siamo leader assoluti. Nel resto d'Europa c'è, invece, da crescere tanto: abbiamo fatto un buon lavoro, ma lo spazio di crescita sono molto ampi.

Ci sono particolari novità?



La novità importante per Mate è la concentrazione sulla diagnosi Autel, marchio con cui da anni lavoriamo molto per quel che riguarda i sensori. Ora l'obiettivo a medio termine è crescere con loro anche nella diagnosi.

La diagnosi sarà uno dei cavalli di battaglia dei prossimi anni: ci darà la possibilità di allargare il portafoglio clienti a meccanici, officine, concessionari e carrozzieri. Tradizionalmente queste figure hanno poco a che fare con le ruote ma, invece, sono estremamente interessate alla diagnosi, soprattutto le prime 3 categorie.

Il nostro obiettivo è di andare a proporre prodotti che effettivamente sono di loro interesse. Abbiamo un target interno di 1 milione di fatturato 2025 solo per quel che riguarda le

diagnosi. Nel 2024 abbiamo chiuso a 600mila euro e quest'anno siamo in linea per raggiungere il prefissato. Nel giro di due anni puntiamo a raddoppiare ancora, a due milioni, consolidando il rapporto con Autel e diventando il loro player di riferimento in Italia. Questa è la nostra strategia.

Altre novità è sui sensori Multisense, dove stiamo lavorando bene. Tradizionalmente Ateq fornisce due tipi di strumenti di diagnosi: la VT57 aperto a tutti i sensori e la versione brandizzata che solitamente offre la programmazione di un solo tipo di sensore. La nostra MA41, invece, è uno dei pochissimi strumenti chiusi che programma ben tre sensori: gli Orange, i Multisense e i sensori Huf. In particolare, per questi ultimi solitamente è necessario uno strumento apposito; poter offrire al mercato uno strumento competitivo che programma 3 sensori è un grande punto di forza per Mate, soprattutto per il mercato estero. Da adesso ci presenteremo in Germania con questa possibilità e sarà sicuramente molto attrattiva per le officine e i gommisti tedeschi e del centro Europa in generale.

E per quel che riguarda i sensori e gli strumenti diagnostici della linea Truck?

Anche in questo segmento ci sono novità, sempre con Huf, con cui la partnership sta crescendo molto. Per la linea Truck in fiera abbiamo presentato il sensore Huf di nuova generazione, che offre una coverage list molto importante. Si può installare sulla valvola classica a stelo, o anche utilizzando la versione a cinghia, quindi può essere adottabile a qualsiasi tipo di cerchio. Questo sarà decisamente molto importante perché, al momento, non ci sono molti player sul mercato. Oltre al sensore, abbiamo in abbinamento lo strumento specifico Ateq, il VT Truck, e anche in questo particolare segmento vedo molti margini di crescita.





