

Transpotec è stata l'occasione per incontrare con Alessandro De Martino, amministratore delegato di Continental Italia, che ci ha parlato dell'azienda, del mercato e della situazione economica in generale.

Continental ha deciso di partecipare a Transpotec. Per quali motivi?

Transpotec è una bella occasione per parlare e ascoltare i nostri clienti, sono confronti utili, soprattutto dopo tanto tempo che non ci si vede fisicamente. L'altro motivo per la partecipazione è presentarci insieme a VDO, mostrando l'evoluzione dal mondo del prodotto al mondo dei servizi, aspetto su cui si è lavorato tanto in questi ultimi anni.

Come è cambiata quindi Continental?

Se penso al mondo dell'autocarro, la Continental di 10 anni fa e quella di oggi sono molto diverse. Oggi vediamo un abbinamento costante del servizio al prodotto fisico, che inizia con il sensore di pressione e temperatura, ma che diventa sempre di più un sistema di gestione e controllo in tempo reale della flotta. E poi ci sono i temi inscindibili di tecnologia, sicurezza, ambiente, risparmio dei costi di energia e carburante e allungamento della vita del prodotto con il ricostruito. Temi tutti fondamentali e collegati.

Come sta andando il mercato dal punto di vista del TBR?

Bisogna distinguere tra sell in e sell out. Nei mesi scorsi abbiamo registrato una richiesta sell in esplosiva, giustificata da 2 preoccupazioni: la disponibilità e i prezzi. Lato sell out, invece, i veicoli hanno sempre viaggiato durante la pandemia, ma vediamo alcuni cambiamenti strutturali nell'ultimo periodo. Il primo è che registriamo un leggero calo degli acquisti online, molto probabilmente dovuto al fatto che le persone possono muoversi liberamente di nuovo dopo tanto tempo. Pensiamo che questo sia un fenomeno solo momentaneo, tuttavia; il commercio online è destinato a crescere. L'altro cambiamento è dovuto ai numerosi colli di bottiglia intercontinentali, continentali e locali che ci sono oggi, dal lockdown in Cina, passando alla guerra in Ucraina fino al prezzo della benzina. Tuttavia, i camion continueranno a muoversi, anche con l'inflazione alle stelle. Infine, un altro trend tutto italiano è il passaggio dal frazionamento aziendale ad una situazione più strutturata, e più sana, come quella del resto d'Europa.

La carenza di materie prime porterà a un problema di disponibilità del prodotto?

Partiamo con il dire che Continental non ha fabbriche in Russia dedicate all'Europa. E' verissimo che c'è un problema con le materie prime, che per ora siamo riusciti a gestire dal

momento che acquistiamo in tutto il mondo. Le sanzioni, in realtà, sono un problema più di costi che di disponibilità. Poi un altro problema sono le difficoltà logistiche di importazione dall'Asia che pongono grande pressione sulle fabbriche europee per soddisfare la domanda interna che prima, almeno in parte, era soddisfatta dall'Asia stessa.

Questo porta, da un lato, ad un enorme lavoro delle fabbriche europee, che con difficoltà cercano di tenere botta, dall'altra ad una situazione per cui si dà la precedenza nella produzione alla prima fascia.

Il problema lo avrà l'azienda abituata ad acquistare pneumatici asiatici ad un certo prezzo, che oggi si trova a dover affrontare un salto di costi importanti. Le aziende che ragioneranno in un'ottica a lungo termine, secondo me si accorgeranno dei benefici di un prodotto premium ricostruibile, mentre chi ragionerà in un'ottica a breve termine faticherà.

In ogni caso, noi siamo sereni sul fatto che la prima fascia sarà disponibile.

L'acquisto di pneumatici premium ricostruibili è una scelta economica, quindi, non solo ecologica.

Assolutamente sì, soprattutto in questo momento storico. Crediamo che avere carcasse di primissima qualità sia necessario: l'azienda di trasporti che guarda al suo futuro e pianifica, sa che investendo in carcasse di qualità potrà riutilizzarla 2, 3 volte, ed alla fine avrà un costo competitivo nei confronti di un prodotto di bassa qualità asiatico, ma con qualità, sicurezza e resistenza al rotolamento del nuovo premium. Un'azienda che sceglie premium si costruisce il suo futuro.

Quello che oggi dobbiamo essere bravi a fare come produttore è spiegare i prezzi: l'inflazione è un game changer, un elemento di cambio strutturale del mercato, che non scomparirà in qualche settimana. Tutta la filiera non è più abituata a ragionare su un cambio dei prezzi frequente. Bisogna imparare a governare la situazione, facendosi i conti in tasca continuamente per sapere dove ci si trova in ogni momento a livello di costi e quindi cosa si deve fare a livello di prezzi. Se si è attenti ai costi, si capisce immediatamente che il premium conviene dal punto di vista economico.

Nei giorni scorsi i dazi sull'importazione dei pneumatici cinesi sono stati annullati in Europa. Cosa commenta?

Noi pensiamo che un business model non possa vivere di dazi. D'altra parte, non è corretto neanche un business model basato sul dumping. Crediamo anche fermamente che un

pneumatico che garantisce bassa resistenza al rotolamento e ridotti consumi sia importante sia per l'ambiente che per il conto economico. E se ne sono accorti anche in Cina.

Vorrei anche aggiungere che mi pare più una sentenza basata sul metodo che sul merito. Ora è da capire se ci sarà un ricorso. Se ci sarà, sarà basato sul metodo e sanerà il metodo? Se sarà così, rimarrà il merito della questione, e andrà affrontato. Che l'Europa sani il metodo, lavorando con trasparenza e correttezza, e poi discutiamo del merito.

Un altro tema a cui accennava sono i problemi logistici in Cina.

E' evidente che il sistema logistico non funziona più, a livello globale. La Cina, in particolare, si concentra molto sul suo est, sugli Stati Uniti. L'Europa conta meno a livello mondo, bisogna accettarlo. Il lockdown in Cina ha bloccato gran parte delle merci nei porti e ci aspettiamo che ci siano difficoltà nei prossimi mesi, per non dire anni. Alcune aziende di trasporto stanno acquisendo aerei addirittura, ma l'aero non è una nave dal punto di vista dello spazio disponibile. Questo deve indurre l'Europa a ripensare al potenziale che ha nel rifornire se stessa, e ad investire su se stessa.

A luglio ci sarà un importante cambiamento nel regolamento sui TPMS.

A partire da luglio 2022 tutti i modelli di veicoli di nuova omologazione dovranno montare obbligatoriamente i TPMS, mentre dal 2024 in poi tutti i nuovi veicoli. E' un grande passaggio regolamentare. Continental lavora con i costruttori di veicoli da anni, sollecitandoli a entrare attivamente in questo campo. Siamo molto felici che questo passaggio avvenga, in questo modo si aumenta il tasso di sicurezza e sostenibilità.

Quanto è importante oggi il gommista nel mondo TBR?

Osserviamo alcune dinamiche in movimento: la prima è che la qualità generale dei prodotti sta aumentando, quindi l'intervento di emergenza si sta riducendo. L'altra è che i meccanismi di vendita e acquisto si evolvono: noi parliamo direttamente con le flotte tutti i giorni, e non siamo gli unici. Il gommista si trova ad essere una delle tre parti in gioco e non più in mezzo tra il costruttore e l'utente finale. Non dico che il gommista stia perdendo di importanza, rimane una componente essenziale dell'equazione, ma il suo ruolo sta cambiando e Continental sta lavorando molto bene con tanti clienti che hanno capito questo passaggio.

Ad esempio, gli anni scorsi la rete era abituata a combattere contro internet e a ragionare sul "come compro", mentre oggi lavora con internet e ragiona sul "come vendo." Stiamo

lavorando per portare marginalità alla rete, per far capire che è necessario valutare bene i costi di esercizio per valutare correttamente i prezzi di esercizio. La rete è un passaggio essenziale per noi, perchè presidia il territorio: con il continuo aumento della tecnologia nei nostri prodotti la rapidità nell'assistenza per evitare il fermo del mezzo è un servizio essenziale, che solo il gommista può offrire.