

Lo scorso giugno, a Padova, dove la CNA Autoriparazione è particolarmente attiva, si è svolto un incontro sulle novità di prodotto e di mercato che riguardano la professione del gommista.

Presenti per CNA, Nicola Verdicchio a cui va il merito dell'organizzazione degli eventi, Sergio Schiavon, responsabile della sezione Autoriparazione di CNA Veneto, Franco Mingozzi, responsabile della sezione CNA a livello nazionale, e Giuseppe Calì, gommista siciliano portavoce nazionale dei gommisti CNA. Ospiti per aggiornare la platea sulle ultime tendenze Marco Brontesi, responsabile commerciale di Univergomma, Maurizio Bulla, responsabile tecnico di Hankook Tire Italia, e Giuseppe Doni, consulente gestionale specializzato nelle autofficine.





*“Il fatto che di sabato mattina siano presenti così tanti professionisti, ci conferma che questi meeting servono davvero: è fondamentale rimanere sempre aggiornati sulle continue evoluzioni del settore e della tecnologia, per essere all'altezza della situazione ed essere competitivi”, ha detto **Sergio Schiavon** aprendo i lavori della mattinata del 16 giugno.*

Il comparto dei gommisti in Italia è in crescita e genera valore per quasi 2 miliardi di euro (+3,6% nel 2017). Secondo i dati pubblicati da La Repubblica, il numero di gommisti in Italia, dal 2011 al 2016, è cresciuto del 7,8%, con una percentuale più significativa nel nord del Paese. È probabile che dietro questi numeri si celi non tanto l'apertura di nuovi centri specializzati nelle gomme, quanto invece l'introduzione dell'attività di gommista da parte di molte officine meccaniche e autoconcessionarie ed è questo anche il motivo per cui CNA è scesa in campo e si sta impegnando per seguire e cercare di risolvere le problematiche del settore.

“I veicoli sempre più sofisticati - continua Schiavon - comportano un'inevitabile evoluzione anche della professione del gommista, che, rispetto al passato, deve avere una specializzazione sempre maggiore per fare fronte ad un mercato sempre più competitivo e all'avanguardia”.



CNA Padova ha invitato come relatori dei professionisti in grado di indicare le tendenze, le novità e i cambiamenti dei prodotti, del mercato e della professione. **Marco Brontesi, responsabile commerciale di Univergomma**, ha condiviso i numeri delle vendite del mercato nazionale e i trend che vanno per la maggiore, in termini di vetture, dimensioni e tipologie di pneumatici. Un particolare approfondimento è stato dedicato al quattro stagioni, che sottrae quote all'estivo. *“Il 70% degli acquirenti di all season si dichiarano soddisfatti della scelta fatta, ma c'è un buon 30% che torna sui suoi passi”*, ha affermato Brontesi. *“Questo significa che non sempre il quattro stagioni viene venduto correttamente. Il rischio è infatti che, pur di non perdere la vendita, si consigli al cliente un prodotto che in realtà non è all'altezza delle sue aspettative”*.



Prezioso l'intervento di **Giuseppe Doni, consulente gestionale specializzato nelle auto-officine**, che, in maniera semplice, ha spiegato quanto sia importante per ogni imprenditore fermarsi a riflettere sui numeri della propria azienda, controllarne la gestione, definire il punto di pareggio e prendere

consapevolezza della struttura dei costi e dell'articolazione dei ricavi.



La descrizione dei trend di prodotto è stata invece affidata da CNA a **Maurizio Bulla, responsabile tecnico e post vendita di Hankook Italia**, che ha spiegato quanta tecnologia e quanti investimenti ci siano dietro un pneumatico e i suoi processi produttivi. Anche Bulla si è soffermato sul prodotto maggiormente in crescita del settore, l'all season, ma ha anche descritto un nuovo trend che sta interessando il mercato e che potrebbe avere significative conseguenze: *“le Case auto stanno sempre più personalizzando i pneumatici con delle loro specifiche tecniche; stiamo andando nella direzione del ricambio originale”*.

È poi intervenuto Giuseppe Calì, portavoce nazionale CNA dei **gommisti**, una categoria che fino a due anni fa non esisteva nemmeno, affrontando i problemi più dibattuti del settore: abusivismo, vendite online e PFU. Negli ultimi mesi Calì ha incontrato gli interlocutori principali della categoria, dai consorzi per il ritiro dei pneumatici a fine vita all'associazione dei produttori. *“Siamo in fase di studio per capire come affrontare e risolvere in maniera concreta queste problematiche che ci colpiscono e ci danneggiano”*, ha detto Calì.

Il motivo dei ritardi nella raccolta dei PFU, - riferisce Calì - è dovuto principalmente all'ingresso in Italia di gomma acquistata all'estero illegalmente, sia da distributori che gommisti, attraverso piattaforme online o sistemi più o meno legali. Su queste gomme non è stato versato il contributo per lo smaltimento e quindi, a fine anno, i quantitativi da raccogliere non corrispondono. Altri motivi sono le gomme che entrano in Italia da demolizioni, quelle vendute attraverso internet da siti che non si sono messi in regola con il circuito della gestione dei PFU, con il paradosso di alcuni siti che lo fanno pagare ma non lo versano e altri che invece lo scontano dicendo al cliente di pagarlo al gommista. Insomma c'è una tale confusione e varietà di problematiche che la soluzione non è facile.”.

Il confronto tra CNA e Assogomma ha invece visto come tema la 'certificazione del pneumatico', come strumento valido per risolvere diverse problematiche. *“E' una proposta*

già tentata in passato, ma che adesso potrebbe essere riproposta in forma più moderna ed efficace per certificare il prodotto e il servizio tramite scontrino, dot, numero di targa e nome del responsabile tecnico che ha effettuato il montaggio”, spiega Calì. “Questo sistema ci consentirebbe di difenderci dall’abusivismo, perché chi non ha la titolarità per montare un pneumatico, non potrebbe rilasciare questo tipo di documento, che potrebbe diventare obbligatorio in fase di revisione dell’auto e in caso di controlli su strada. L’idea è quella di trattare il sistema ruota come gli impianti elettrici o idrici, dove ci sono requisiti specifici e certificazioni ad hoc, perché noi trattiamo un prodotto estremamente importante ai fini della sicurezza stradale”.

Un’altra novità che ha presentato Calì sono i corsi di formazione sui pneumatici che CNA sta organizzando per gommisti, officine e carrozzerie, con l’obiettivo di trasferire questa professionalità nel migliore dei modi e mettere in regola i meccatronici che stanno implementando l’attività.

“La formazione è fondamentale: abbiamo bisogno di regole perché la competizione non sempre è leale”, ha affermato Schiavon. “Il mondo sta cambiando: il gommista diventerà meccatronico e il meccatronico gommista. Sarà poi il mercato a fare la selezione. I problemi sul tavolo sono tanti, ma la nostra associazione si sta impegnando su tutti i fronti”.



*“Non è cambiata solo la vettura, ma tutto ciò che riguarda la vettura, gomme incluse”, aggiunge il presidente **Mingozzi**. “Dobbiamo cambiare mentalità anche noi e le gomme, in particolare, devono essere trattate con competenza, perché sono sempre più complesse e tecnologiche. L’utente non è in grado di comprenderne tutte le caratteristiche e noi, come artigiani, abbiamo il dovere di consigliarlo e di spiegargli quale è il prodotto più adatto a lui. Spesso oggi siamo visti come commercianti, invece dobbiamo comportarci come professionisti e consulenti specializzati. Tutta la nostra*

struttura dovrà adattarsi e in fretta, altrimenti ci faremo bypassare da altri.”.

Sul versante interno dell'officina, invece, Mingozzi insiste sull'importanza di una corretta gestione della propria azienda, partendo dal rendere consapevole dei costi, vero punto di partenza per ottimizzare il business. *“La vendita deve avvenire attraverso la consulenza e bisogna essere precisi nella contabilità. Questa è la base per essere dei veri professionisti”*, ha affermato Mingozzi chiudendo i lavori.

