

Michelin riveste una posizione di leadership assoluta nel segmento autocarro, come confermano i dati GfK, ma anche i dealer e gli stessi concorrenti. Il volano di questo successo è - ci dice **Silvia Vergani**, Direttore Marketing B2B di Michelin Italiana SpA - la qualità del prodotto con un modello di business ben preciso, che l'azienda definisce "Multi-vite".

In cosa consiste la strategia Multi-vite di Michelin?

Nell'approccio al mercato insistiamo da sempre nella promozione del nostro modello di business, che si basa sul concetto che abbiamo battezzato "Multi-vite". È soprattutto grazie a questa strategia che la nostra posizione di leader di mercato si è consolidata nel tempo e, in particolare, in questi ultimi due anni di turbolenze legate al Covid.

Le vite di un pneumatico Michelin sono molteplici. Il pneumatico nuovo, venduto al primo equipaggiamento o al ricambio, arriva vicino al termine della sua **prima vita**, circa a 3 mm di residuo, dopo aver percorso qualche centinaia di migliaia di chilometri. A questo punto, il pneumatico non viene buttato via, ma accede alla sua **seconda vita**, pari a circa il 25% dei chilometri percorsi da nuovo, grazie alla riscolpitura, un'operazione che richiede la professionalità di un gommista specializzato. Quando anche il pneumatico Michelin riscolpito arriva di nuovo in prossimità del limite di battistrada residuo, si aprono due diverse strade per iniziare la **terza vita**: la ricostruzione a caldo o la ricostruzione a freddo.

Questo è il modello Multi-vite che ci consente di avere una posizione di leadership sul mercato, unito alle performance del prodotto nuovo e alla professionalità dei gommisti nostri partner.

Che differenza c'è tra la ricostruzione a caldo e quella a freddo?

Quando la flotta o il trasportatore portano i pneumatici dal gommista di fiducia per la ricostruzione, possono scegliere di avviare il prodotto alla **ricostruzione a caldo**, che viene fatta all'interno di stabilimenti **Michelin** e che genera un pneumatico **Remix**. In alternativa, il pneumatico può essere inviato alla **ricostruzione a freddo**, che avviene presso aziende terze, che sono partner di Michelin, le licenziatarie **Recamic**. Il pneumatico ricostruito a freddo sulla carcassa Michelin, prende il nome di Recamic.

In pratica, con lo stesso prodotto originale, semplicemente rinnovando il battistrada, è possibile precorrere di nuovo la totalità dei chilometri che erano stati percorsi con il pneumatico nuovo.

Quanti sono i licenziatari Recamic in Italia?

A fine 2021, Michelin può contare su 11 partner Recamic presenti su tutto il territorio italiano, isole incluse.

Michelin ricostruisce a caldo in Italia?

No, in Italia non ricostruiamo a caldo; lo stabilimento truck di Alessandria è infatti totalmente dedicato alla produzione del nuovo, sia per il mercato interno che per l'export. Ad Alessandria, però, c'è un reparto per la valutazione dell'idoneità delle carcasse.

Quando un trasportatore porta al gommista il pneumatico a fine vita, questo viene inviato ad Alessandria, dove, con tecniche e macchinari dedicati per garantire la totale sicurezza, si stabilisce se può essere inviato alla ricostruzione. In caso positivo, la gomma viene mandata a uno dei due stabilimenti europei che si occupano di ricostruzione a caldo: Homburg in Germania e Valladolid in Spagna.

Faceva riferimento a una crescita della domanda in questi due anni di Covid... è una coincidenza o una conseguenza?

Il mercato è letteralmente esploso nel 2021, con picchi mai visti negli ultimi 10 anni. Logicamente questo dipende anche dal fatto che il 2020 ha generato un calo e quindi c'è stata una compensazione. È anche vero però che servono gomme per far circolare gli autocarri.

A fine ottobre il mercato del nuovo totale, comprese le marche asiatiche, ha registrato uno straordinario +21,5% e ci aspettiamo che a fine anno venga confermata la crescita a due cifre, dato assolutamente non banale. A livello volumetrico, complessivamente, il mercato supera 1,6 milioni di pezzi al sell in. Sono livelli davvero molto importanti.

Come è cambiato l'equilibrio tra marche premium e budget?

Forse le marche asiatiche nel 2020 hanno avuto difficoltà di consegna nel territorio europeo, perché il Covid ha bloccato la fluidità delle esportazioni e la crisi della logistica ha riequilibrato la battaglia dei prezzi, ma questo incide poco sul totale del mercato. Al di là di qualche possibile variazione di quote di mercato quello che colpisce è che **c'è necessità di pneumatici** per l'autotrasporto.

Un altro fenomeno che abbiamo osservato nel 2020 è che, in situazione di difficoltà, pandemia, risorse scarse e prezzi non più così competitivi, **l'utilizzatore finale ha optato**

per le marche premium.

È cambiato il comportamento d'acquisto?

Sì, abbiamo osservato un comportamento d'acquisto più attento alla sicurezza e alla performance. Sembra che il trasportatore abbia pensato: devo comprare le gomme per continuare a lavorare, faccio l'investimento, ma speculo meno. C'è indubbiamente un ritorno alla marca premium. Non sappiamo se sia un effetto psicologico, ma la sensazione è che, siccome approvvigionarsi non è più semplice come prima, si scelga di farlo in modo più duraturo. Vedremo se questa tendenza si confermerà anche nel 2022.

Chi sceglie il pneumatico per l'autocarro?

Il panorama delle flotte di trasporto in Italia è estremamente atomizzato: ci sono circa 92.500 flotte, di cui il 93% molto piccole, con meno di 20 veicoli.

In una flotta con 8-10 mezzi o più ci può essere un **fleet manager**, che sceglie quali pneumatici montare, ma nel caso di una flotta piccola è il titolare in prima persona che si occupa di tutto. In questo caso **il consiglio del gommista** può fare la differenza e diventa sicuramente una figura professionale chiave.

Anche il fleet manager, però, ha molto chiari i dati gestione economica dell'azienda e forse un po' meno i dati di performance del pneumatico, per cui, anche nel suo caso, l'opinione del gommista e le spiegazioni tecniche oggettive che può offrire (consumo di carburante, chilometraggio, ricostruibilità...) incidono sulla scelta finale.

In ogni caso, il gommista gioca sempre un ruolo chiave nell'interazione tra il fabbricante e la flotta.

Come contribuisce Michelin alla preparazione professionale del gommista?

Lavoriamo molto sulla **formazione** e sulla trasparenza delle informazioni accessibili a tutti - gommisti e flotte - sul nostro **sito web**. E per 'informazioni' intendiamo dei dati concreti e dimostrabili, che possano guidare nella scelta del pneumatico più adatto ad ogni esigenza.

La formazione, in questo periodo, si è trasformata, ma non si è mai fermata: eroghiamo infatti corsi online webinar e pillole sulla tecnologia presente nei nostri prodotti.

C'è poi la figura **dell'Account Manager** che è fondamentale. Quando infatti i nostri responsabili incontrano i gommisti non fanno sedute di pura vendita, ma incontri di

approfondimento sui prodotti e le tecnologie, utilizzando strumenti di valorizzazione, che consentono di dimostrare le performance e i benefici concreti dell'utilizzo delle gamme Michelin.

Quanti sono i gommisti partner di Michelin Truck?

Le ragioni sociali che hanno una relazione commerciale diretta con Michelin sono circa 230-250. Molte sono partner Euromaster e/o Mastro. In Italia stimiamo però che ci siano circa 4.500 punti vendita che, in qualche modo, nell'anno movimentano pneumatici autocarro. Alcuni lo fanno in maniera occasionale, ma circa 600 sono strutturati per questo segmento e vendono volumi annuali significativi.

Quali sono i vantaggi concreti per un gommista nel trattare i pneumatici truck Michelin?

Il vantaggio chiaro è quello relativo alla possibilità di sfruttare il modello multi-vite. Sono essenzialmente quattro le leve che ogni gommista dovrebbe considerare:

1. Trattare pneumatici ricostruibili genera un **incremento di margine sul prodotto**. Nel momento della vendita della gomma nuova, infatti, il rivenditore prospetta già la vendita del ricostruito, argomentandone i vantaggi. In pratica, con una sola azione di vendita, si garantisce un ritorno del cliente e una seconda vendita del ricostruito. Il fatto poi che il prodotto nuovo apparentemente costi di più, ma consenta poi la ricostruzione, è una leva per ottenere un margine che una gomma a basso valore aggiunto non può avere.
2. La **fidelizzazione del cliente finale** è un vantaggio enorme ed evidente. Il trasportatore tornerà sicuramente dal rivenditore dove ha acquistato il pneumatico nuovo per farlo ricostruire. Ma non solo, ci sono molti step intermedi, come il controllo della pressione, del battistrada, dell'assetto, ecc. Entrando in una logica di pneumatico Multi-vite, il cliente è conquistato per sempre e il rivenditore esce definitivamente dalla battaglia dei prezzi.
3. **Incremento del fatturato sul servizio** con la riscolpitura
4. Infine c'è **l'eco-sostenibilità**. Questo è un beneficio meno legato al business, ma molto utile per l'immagine del gommista... e per il pianeta: per produrre un pneumatico ricostruito serve una quantità di materie prime inferiore rispetto a quella necessaria per produrre un pneumatico nuovo. Presentarsi come professionista della ricostruzione, genera un'aura positiva per il gommista che, facendo questa proposta, contribuisce a proteggere l'ambiente.

I gommisti sono consapevoli di questi vantaggi?

Il Gruppo Michelin è pioniere della strategia Multi-vite. Oggi sostenibilità, riciclo, riutilizzo sono concetti molto di moda, ma noi ci crediamo da sempre e ricostruiamo da sempre. I vantaggi sono indubbi e quantificabili, innanzitutto per l'ambiente, in secondo luogo per l'economicità della flotta e infine per la professionalità del gommista.

Ci siamo chiesti: Michelin comunica sempre questi concetti, ma perché non far sentire anche la voce di chi vive nel quotidiano questa scelta di sostenibilità, commercializzando pneumatici ricostruibili?

Da qui l'idea di realizzare sei interviste a dei gommisti, Euromaster ma non solo, che credono, insieme a noi, in questo modello.

Le interviste sono state fatte pochi mesi fa e condivise con tutti i rivenditori partner, tramite la nostra newsletter mensile e i canali social. I riscontri sono stati molto positivi per cui stiamo pensando di ripetere l'esperienza anche nel 2022.

Come vede il futuro del settore della ricostruzione?

Oggi c'è molta attenzione all'ambiente, per fortuna. Per produrre un pneumatico ricostruito si risparmia circa il 70% di materie prime rispetto a quelle necessarie per produrne uno nuovo, che sia Michelin o di altra marca, perché, di fatto, la carcassa viene recuperata in toto; parliamo di circa 50kg di materie prime per ogni pneumatico. Inoltre, nel processo produttivo, si genera meno CO₂, perché il ciclo è più corto, visto che la carcassa è già stata prodotta precedentemente.

Questi numeri dimostrano che la ricostruzione sarà sicuramente uno dei temi importanti del futuro.

Ci sono poi anche le normative governative, che dimostrano questa accresciuta sensibilità: a luglio, su spinta del Decreto Benamati, è stata approvata una legge che vincola le Pubbliche Amministrazioni di servizi di pubblica utilità a riservare almeno il 30% degli acquisti di pneumatici a gomme ricostruite.

L'Agenda 2030 dell'Unione Europea, poi, ci spinge a ridurre sempre di più le emissioni di CO₂.

Tutto ciò lascia immaginare un futuro di forte crescita della ricostruzione, dopo anni di difficoltà.

Non ci aspettiamo di tornare al periodo pre-crisi, ma di sicuro ci aspettano anni di crescita, anche perché non è da escludere che la Comunità Europea diventi ancora più esigente sul tema dei pneumatici ricostruiti.

È migliorata la ricostruzione?

La ricostruzione si è dotata di tecnologie di verifica delle carcasse molto professionali e gli impianti produttivi garantiscono l'assoluta sicurezza del prodotto finale.

Insomma, la ricostruzione fa bene all'ambiente e conviene sia alla flotta che al rivenditore?

Il ricostruito a caldo Remix costa circa il 65% rispetto al prodotto nuovo. Certo, è più caro dei concorrenti di seconda o terza fascia, ma offre le prestazioni di un Michelin nuovo. Così anche la riscolpitura, che consente di fare il 25% dei chilometri già percorsi è un beneficio conveniente per la flotta e per il gommista.

Insomma, non c'è dubbio che la ricostruzione inneschi un vero e proprio circolo virtuoso.

Le video-interviste di Michelin

- 3 Video interviste doppie con 6 **Rivenditori**

<https://youtu.be/UYhsvaamvgY>

<https://youtu.be/uJMS5fzUipc>

https://youtu.be/jll_DzAai18

3 Video interviste a delle **realità dell'autotrasporto**: Italtrans (BG); Piccinini (PR); Logistica Trasporti Giuliano (NA)

<https://professional.michelin.it/pneumatici/servizi-di-ricostruzione#Testimonials>

<https://www.youtube.com/watch?v=nUTpYuhfSYM&t=13s> (Italtrans)

<https://www.youtube.com/watch?v=WO8COOKXbxU&t=1s> (Piccinini)

- 4 Episodi del Tecnico Michelin (Armando Maggini)

<https://www.youtube.com/watch?v=fGdQES3PPWk&t=7s>

<https://www.youtube.com/watch?v=IqIo3sOA4g0>

<https://www.youtube.com/watch?v=IN84PloMQmQ>

<https://www.youtube.com/watch?v=qEEv0LeGR1U>

© riproduzione riservata pubblicato il 10 / 01 / 2022