

Il 15 marzo è passato e, quindi, manca meno di un mese all'avvio del cambio gomme. Ma che cambio gomme sarà? Cosa ci si può aspettare dalla prossima stagione? Speriamo di sbagliarci, ma le prospettive non sono molto ottimistiche.

Il **covid** e la **guerra** in Ucraina, soprattutto, peseranno sulle scelte di acquisto dei consumatori. La pandemia, che tra l'altro sembrerebbe recuperare vigore, ha pesato sulle finanze degli italiani, ma ha anche cambiato le loro abitudini. Lo smart working per tanti è diventata un'abitudine e i meeting su zoom, in qualche caso, hanno soppiantato gli incontri in presenza. Il risultato è che a farne le spese è il chilometraggio medio delle auto, che è calato.

Come se non bastasse è poi arrivata la guerra in Ucraina. Questa sta avendo un impatto ben peggiore del covid, soprattutto sui prezzi delle materie prime e dei beni in generale, ma anche sulla loro disponibilità.

Un capitolo a parte merita l'aumento repentino dei prezzi del carburante, che ridurrà ulteriormente il chilometraggio medio, con le persone che molto probabilmente elimineranno tutti gli spostamenti non necessari. Viaggi, gite fuori porta, ma anche semplicemente il classico giro al centro commerciale del weekend saranno eliminati totalmente?

L'aumento generale dei costi delle materie prime e dei prezzi, invece, impatterà sulle scelte di acquisto: banalmente, tra pneumatici e pane, le persone sceglieranno quello che si può mangiare, e per quanto sostenibili siano oggi i pneumatici, non ci risulta siano ancora commestibili.

Poi c'è il problema della **disponibilità di prodotto**. In queste ultime settimane si parla molto del **nerofumo**, un materiale indispensabile per la produzione dei pneumatici. Finora più di un terzo proveniva dalla Russia, ma adesso ovviamente le consegne si sono bloccate. Inoltre, le produzioni europee sono in gran parte alimentate con gas russo, quindi c'è una situazione di doppio rischio di collo di bottiglia. I produttori di pneumatici, che hanno fabbriche in Europa, sono molto preoccupati di riuscire a soddisfare la domanda dei mesi a venire e alcuni si sono già mossi proprio in questi giorni con partnership e contatti per la fornitura di nerofumo da pneumatici fuori uso, ma i tempi naturalmente sono lunghi.

Che fare quindi?

Il mercato vettura è sempre più intasato di concorrenza, capitanato da realtà strutturate come, se non meglio, del classico gommista. Stiamo parlando di officine e concessionarie,

sempre più attente al pneumatico. Per emergere servono formazione, investimenti, volontà. Marketing, comunicazione, finanza, contabilità, offerta di nuovi servizi, sono tutti aspetti da approfondire.

L'altro aspetto interessante potrebbe essere la specializzazione: i segmenti speciali come l'agricoltura, i veicoli commerciali, due ruote e l'OTR sono nicchie molto interessanti e ad alto valore aggiunto. Nonostante anche questi segmenti siano colpiti dal caro benzina (TBR e agro soprattutto), il ruolo di consulenza che un gommista può offrire è semplicemente imparagonabile rispetto al vettura. Ma non ci si inventa esperti di uno di questi segmenti dalla sera alla mattina, anche in questo caso bisogna lavorare su se stessi.

© riproduzione riservata pubblicato il 21 / 03 / 2022