

Continental ha partecipato a Transpotec, a Milano, esponendo l'offerta di prodotti e soluzioni per il trasporto. Abbiamo parlato con **Enrico Moncada** sales director dell'azienda, che ci ha parlato di come la gamma Continental si allinei al momento storico particolare che stiamo vivendo.

Come sta andando il mercato?

Il mercato negli ultimi 3 anni sta vivendo alcune turbolenze che tutti conosciamo. Il settore dei trasporti, tuttavia, ha sempre continuato a lavorare, non fermandosi mai. Se consideriamo il covid, possiamo dire che forse è uno dei settori meno impattati. Ora, tuttavia, con la guerra in Ucraina lo scenario è ulteriormente cambiato, con aumenti dei costi mai registrati finora. Pensiamo solamente al carburante, ad esempio, che incide per il 40% dei costi operativi di una flotta. E' facile immaginare cosa stiano subendo le flotte in questo momento.



Qual è la visione di Continental in questo momento?

In una situazione particolare come questa, oggi conta più che mai l'efficienza nella gestione dei mezzi. Continental offre alle flotte **Conti360° Solutions**, il pacchetto globale di servizi per la gestione dei pneumatici, oltre a prodotti e soluzioni che garantiscono efficienza e

riducono i costi operativi delle flotte. In generale, i mantra dell'offerta sono 3: **pneumatici, soluzioni, ricostruzione.**

Per i pneumatici, abbiamo portato a Transpotec **Ecoregional**, nella **Generazione 3 +**, un pneumatico che mira al tema dell'efficienza tramite la riduzione della resistenza al rotolamento. La nuova mescola, inoltre, garantisce un'elevata resa chilometrica e un'eccellente durata.

Per le soluzioni, parliamo del ContiConnect 2.0, il sistema di **monitoraggio digitale dei pneumatici** di Continental, risponde in maniera puntuale alle specifiche esigenze delle flotte e apre la strada a una gestione intelligente, combinata con soluzioni su misura modulari service-based. Le soluzioni digitali sono in continua evoluzione: vogliamo andare oltre al monitoraggio TPMS, facendo diventare il ContiConnect uno strumento di manutenzione preventiva.

Già oggi, infatti, questo strumento permette ai fleet manager di monitorare da remoto il chilometraggio rimanente, la profondità del battistrada e le condizioni di tutti gli pneumatici del loro parco veicoli.

Infine, la **ricostruzione**, uno dei temi principale del momento. Qui, oltre ad efficienza, un tema fondamentale è la sostenibilità. Dando una seconda vita ai pneumatici si riduce l'utilizzo di materiali del 70%, di acqua del 19%, e la produzione di CO2 nel processo produttivo del 24%.

Ovviamente, la sostenibilità non riguarda solamente la ricostruzione, ma anche pneumatici e soluzioni Continental: una minor resistenza al rotolamento e una corretta pressione dei pneumatici garantiscono una minor produzione di CO2.

Il ricostruito è più attraente per le flotte, ora che ci sono problemi di disponibilità delle seconde e terze fasce?

Si e no. E' verissimo che l'assenza, o quantomeno carenza, di second e budget brand sul mercato potrebbe portare il ricostruito a conquistare quote, ma non è corretto vedere il ricostruito concettualmente come un'alternativa al second brand, perché **il ricostruito è premium** per eccellenza. Perché? Perché parte da una carcassa premium, perché ti porta più efficienza nel lifecycle di un prodotto, e l'efficienza è un concetto totalmente premium. Infine, la ricostruzione è un'attività sartoriale: ci sono situazioni in cui è migliore la ricostruzione a caldo, altre in cui è più indicata quella a freddo, altre in cui serve un tipo di battistrada piuttosto che un altro. Ci sono tutta una serie di attività, insomma, che

garantiscono la massima efficienza al cliente. E' la soluzione più efficiente, senza dubbio.

Chi è attento ai propri costi e ad un concetto di efficienza, avrà meno problemi di chi non lo è. Un altro tema importante sono i dazi: se domani ci saranno più prodotti economici sul mercato, ci saranno meno carcasse di qualità disponibili. E in questo caso bisognerà vedere cosa succederà.

Quanto è vicina la flotta al concetto di efficienza?

Oggi temi come efficienza e sostenibilità iniziano a non essere più una scelta, ma un obbligo. Mi spiego meglio: il covid e la guerra in Ucraina hanno accelerato situazioni che oggi rendono necessarie scelte che sono sì green, ma che soprattutto danno un vantaggio concreto alle flotte. Il cambiamento oggi è rapidissimo e le flotte devono comprendere che scegliere prodotti efficienti porta loro vantaggi. Noi, come Continental, dobbiamo essere bravi nel ruolo di consulenza per i nostri clienti, mostrando la via, cercando di tradurre la teoria in pratica e supportando i clienti mostrando loro i vantaggi concreti che ci sono nello scegliere prodotti sostenibili ed efficienti.

© riproduzione riservata pubblicato il 13 / 06 / 2022