A Bologna abbiamo incontrato **Lerrj Piazza**, Direttore Marketing di OZ SpA, che ci ha parlato dello stato di salute dell'azienda e del mercato del cerchio in lega, oltre che sull'evoluzione di OZ in termini di prodotto e di nuovi strumenti digitali di business.

Come è stato il ritorno in fiera, considerando anche la contemporaneità con The Tire Cologne?

La compresenza delle fiere di Colonia e Bologna nella stessa settimana ha rappresentato sicuramente una complicazione, sia per gli espositori che per gli addetti ai lavori. Noi stessi, prima di presenziare con il nostro stand ad Autopromotec, abbiamo incontrato a Colonia i nostri clienti internazionali. A conti fatti l'entusiasmo del "rivedersi" dopo la pandemia ha prevalso sulle difficoltà logistiche, e i due appuntamenti hanno rappresentato un'ottima opportunità di stringersi le mani ancora una volta.

Detto questo, OZ ha scelto di presenziare come espositore ad Autopromotec per poter incontrare direttamente i propri clienti italiani. Siamo soddisfatti della scelta fatta: dal secondo giorno della manifestazione in poi c'è stato grande movimento e molto interesse per i nostri nuovi prodotti.

Come sta andando il mercato?

La pandemia è tutt'altro che conclusa ma siamo tutti più confidenti per il futuro. Veniamo da due anni personalmente difficili ma che hanno regalato all'azienda risultati di crescita molto importanti. Il 2021 in particolare è stato un anno molto positivo che ha fatto registrare il

record di fatturato del gruppo.

Il 2022 si sta configurando come un anno particolare e complesso, non solo nel nostro settore. La crisi internazionale generata dalla guerra in Ucraina, unita agli strascichi della pandemia stanno rendendo "impredicibile" il mercato, situazione che impone cautela da parte dell'azienda.

Da un lato si registrano importanti aumenti dei costi di produzione e materie prime che per un'azienda energivora come la nostra rendono necessari degli adeguamenti di listino; dall'altro l'inflazione in costante crescita sta diminuendo la propensione all'acquisto delle persone: il risultato naturale è una flessione delle vendite di alcune linee di prodotto.

Il primo picco di stagionalità che corrisponde al cambio pneumatici estivi si sta esaurendo facendo registrare un calo di vendite rispetto agli anni record precedenti, la stagione invernale che partirà dopo le vacanze estive sarà tutta valutare e sarà decisiva per i risultati dell'azienda e per il settore in generale.

I temi caldi per tutti i produttori del settore sono disponibilità delle materie prime e costi energetici. Come sta attraversando la burrasca OZ?

La situazione va ormai monitorata giorno per giorno, è necessario essere reattivi rispetto alle evoluzioni del contesto internazionale che investono tutta la filiera.

OZ è un'azienda multibrand con un portafoglio prodotti allargato, capace di garantire un livello di servizio ottimale malgrado le difficoltà della supply chain.

Per i prodotti trading MSW by OZ e Sparco Wheels, la stagione si è aperta senza grossi problemi: già da qualche anno l'azienda ha deciso di rafforzare alcune partnership, avvicinando maggiormente la loro produzione all'Italia, garantendo dei tempi di approvvigionamento molto brevi ed una flessibilità nella risposta al mercato. La scelta ha pagato malgrado le incertezze dovute alle note vicende internazionali.

Per OZ Racing invece, la cui produzione è 100% made in Italy, stiamo fronteggiando come tutti l'impatto dell'aumento dei costi energetici che impongono ahinoi un piccolo ritocco ai listini. Stiamo lavorando anche per aumentare in nostro livello di servizio al mercato. La disponibilità dei prodotti non è un problema solo di OZ, né solamente italiano, ma mondiale: in queste situazioni la trasparenza nel rapporto commerciale fa tutta la differenza del caso, comunicare con il cliente su base quotidiana, fornendo informazioni chiare su tempi di produzione e disponibilità del prodotto aiuta tutti a lavorare meglio, senza perdere

opportunità di business. Per il privato che sceglie OZ Racing poi aspettare non è necessariamente un grande problema, cerca un prodotto di altissimo livello per qualità e caratteri tecnologici, ed è disposto ad attendere per avere il meglio esistente sul mercato.

Quali novità avete portato in fiera?

Ultimamente abbiamo potenziato il nostro impegno e la nostra presenza nel segmento Van, off-road e 4×4.

E' un mondo che stiamo abbracciando con un'offerta dedicata e che ci diverte molto. Per OZ Racing il 2022 ha visto il lancio di Rally Adventure, una ruota che esprime libertà e voglia di avventura anche nello sterrato: solidità, max load importante e un look spiccatamente off-road con una finitura bicolore e un lip esterno che propone il motivo estetico del beadlock, tipico del mondo off-road. È pensata per veicoli che vivono sia la città che l'outdoor, come Classe G o Jeep Wrangler ma anche Hilux, Ranger, Amarok e Van come il T6 ad esempio.

Sul fronte MSW by OZ abbiamo potenziato l'offerta proprio per quest'ultima categoria con la nuova misura 7,5×18" di MSW 48 VAN, ruota best seller per camper, van e veicoli commerciali che cercano design senza rinunciare a resistenza e capacità di carico. Quello dei van camperizzati in particolare è un mercato letteralmente esploso negli ultimi 48 mesi: il turismo interno spinto dalla pandemia, la voglia di "do it yourself" e di riappropriazione del proprio tempo libero da parte delle nuove generazione sono fattori che hanno dato la spinta definitiva a questo fenomeno.

Tutto ciò senza mettere in pausa ricerca e sviluppo sul mondo "performance" che ci caratterizza, l'esperienza trentennale in tutte le competizioni del Motorsport ci permette di dare vita a progetti davvero interessanti ed innovativi. Abbiamo comunicato da poco a livello internazionale la nascita della famiglia Magnesium Limited Edition, cerchi in lega di magnesio, leggerissimi, dedicati e appunto in edizione limitata per auto selezionate e altamente prestazionali: le prime ruote della famiglia sono Ultimate Magnesio, hyperwheel stradale in magnesio forgiato, la ruota più leggera esistente, dedicata a 991 GT2 RS e GT3 RS, e Superturismo Magnesio, solo per uso pista e dedicata a Impreza WRX, Lancer e GR Yaris.

Nonostante l'incertezza generale ci sono quindi tante novità interessanti, per tutti in profili e gusti.

Non stiamo mai fermi, sia per sviluppo prodotto che per migliorare la nostra azienda. Il 2022 è infatti un anno cruciale per OZ, ci ha visti e continua a vederci impegnati nell'introduzione di nuovi sistemi digitali a supporto di tutti i processi aziendali, dalla produzione al rapporto con il cliente. Queste settimane sono state fondamentali per consolidare la transizione del nuovo ERP di gruppo, ora abbiamo posto le basi per evolvere nel futuro prossimo anche con ulteriori punti di contatto digitali con clienti e privati, con cui dialogheremo quotidianamente attraverso contenuti e strumenti dedicati: la volontà è quella di fornire esperienze sempre più personalizzate e multicanale, con un occhio di riguardo per il lavoro dei nostri clienti.

-
ULTIMATE

-
OZ RACING
FORGED
REAR

-
MAGNESIUM
O.N
RACING
MAGNESIUM
O.N
RACING
MAGNESIUM
MAGNESIUM

-
MAGNESIUM
O.Z
RACING
MAGNESIUM

-
O N RACING
O-Z RACING

-
OZ RACING
OZ RACING

-
DISCOVERER
COOPER
STT PRO

-

-
by OZ

© riproduzione riservata pubblicato il 22 / 06 / 2022