

La tappa di Roma della Formula E è stata l'occasione per parlare con Jason Soo Lee, Managing Director di Hankook Tire Italia, e fare il punto sulla situazione del mercato e delle strategie del produttore coreano.

Come è stata la tappa di casa della Formula E per Hankook Italia?

Ogni città in cui la Formula E ha corso è incredibile. Correre nelle città è pazzesco, ma Roma è Roma, potremmo dire che è simbolicamente la capitale del mondo. Inoltre, la Formula E è pura tecnologia, mentre Roma è storia. Questa contrapposizione rende l'evento speciale, più di ogni altro.

Si sta per concludere la prima stagione di Hankook come partner e fornitore della Formula E. Un bilancio?

Il bilancio è estremamente positivo. Abbiamo deciso di investire in Formula E perchè trasmette l'idea di innovazione e di tecnologia. E ovviamente vogliamo che il consumatore finale ci associ a questo messaggio. Hankook è stato il primo produttore a introdurre una gamma di pneumatici dedicata alle vetture elettriche, iON, e ora bisogna portare il nome iON al consumatore. Anzi, di più: vogliamo che il cliente finale identifichi iON come la gomma per antonomasia per le auto elettriche, un po' come è successo con l'Apple iPod e i lettori mp3.

A marzo la fabbrica di Daejeon, in Corea, ha subito un grave incendio. Qual è la situazione attuale?

Abbiamo quasi recuperato al 100%. In ogni caso, la Formula E non ha avuto alcun impatto, perché i pneumatici erano già stati prodotti. Inoltre, abbiamo una grande flessibilità di produzione tra Corea, Cina, Ungheria, Indonesia e Stati Uniti, e quindi siamo preparati per eventi avversi come questo.

C'è una sorta di trasferimento tecnologico tra i pneumatici racing per la Formula E e quelli stradali?

No, sono prodotti completamente differenti. I pneumatici da corsa devono affrontare situazioni completamente diverse in gara: per regolamento, un solo tipo di pneumatico deve durare tutta la gara e affrontare ogni condizione meteo. I pneumatici stradali iON per auto elettriche sono totalmente differenti dai loro cugini da corsa.

Come stanno andando le vendite dei pneumatici iON a livello europeo?

Le vendite stanno crescendo in termini percentuali anno su anno a ritmo costante, man mano che le vendite di auto elettriche aumentano, ma come sappiamo tutti il ritmo non è estremo. Stiamo facendo una sorta di investimento per il futuro, ci stiamo preparando.

E invece il 2023 di Hankook in Italia?

Siamo molto contenti, considerando il mercato nel suo complesso, che è in contrazione, Hankook sta ottenendo performance molto migliori del mercato stesso. Siamo cresciuti del 2% in termini di quota di mercato rispetto all'anno scorso in Italia. Il consumatore italiano ha una ottima conoscenza del marchio: sa che la qualità dei prodotti è ottima e il prezzo è conveniente. Inoltre, abbiamo anche il nostro second brand Laufenn per chi cerca un prodotto che si caratterizza con una buona qualità e un prezzo ottimo. In situazioni economiche difficili i second brand possono essere una buona alternativa.

Un commento sui mercato TBR.

Si tratta di un mercato molto difficile, a livello generale. I margini delle flotte sono sempre più ristretti, i costi alti, la domanda di pneumatici è calata molto, quasi il 30% rispetto al 2022. Inoltre, il costo delle spedizioni è calato, c'è incertezza sui dazi antidumping europei e il cambio valuta è conveniente. Tutti questi fattori aprono le porte a brand economici asiatici, che riescono a penetrare il mercato.

© riproduzione riservata pubblicato il 19 / 07 / 2023