

Il GIS di Piacenza è stata l'occasione per fare una chiacchierata con Intergomma e, in particolare, con **Giacomo Rossi**, responsabile commerciale ricambio dell'azienda.

“Queste settimane sono molto importanti per Intergomma, grazie al doppio appuntamento del GIS di Piacenza e di Eima a Bologna. Finalmente si torna alle fiere. Al GIS siamo presenti sin dalla prima edizione, si può dire che la abbiamo vista crescere. Questa edizione ha avuto grande successo, con tantissimi visitatori ed espositori, case produttrici comprese. E' una fiera che, nel corso degli anni, è diventata molto interessante, anche perché il settore è in forte ripresa.”

Come sta andando il mercato OTR e, in particolare, Intergomma?

A livello generale il primo equipaggiamento sta andando molto bene, mentre per quel che riguarda il ricambio diciamo abbastanza bene, ma con qualche alto e basso. Non è ancora fluido il settore. Per quel che riguarda Intergomma, invece, non ci siamo mai fermati, abbiamo sempre lavorato anche nei vari lockdown. I risultati sono quasi inaspettati, considerando il momento vissuto dal paese. Questo è davvero soddisfacente, perché è indice che l'impegno profuso dall'azienda negli anni è stato ripagato.

Adesso le preoccupazioni sono tutte per la carenza di materia prima e i costi di spedizione

Nel settore pneumatici, ma anche in quasi tutto il mercato, stiamo vivendo una situazione assurda: manca qualsiasi materia prima, i prezzi delle spedizioni sono alle stelle e, quindi, quelli dei prodotti finiti lievitano. Assistiamo ad aumenti continui, su base mensile. Io personalmente non ho mai visto una situazione simile in 40 anni di lavoro. Un altro problema è quello relativo ai tempi di consegna, che si sono allungati tantissimo: oggi servono 4-6 mesi per la consegna. In pratica o si hanno scorte molto elevate, o non si ha la merce in magazzino, senza vie di mezzo.

Come risponde Intergomma a questa situazione?

Intergomma è stata sempre “Cina-dipendente” per quello che riguarda i pneumatici e tuttora i pneumatici che l'azienda distribuisce per gran parte vengono prodotti lì. I nostri fornitori per il segmento OE del movimento terra e dei mezzi industriali producono in Cina, mentre per il ricambio autocarro ci riforniamo anche in altre zone.

La scelta di distribuire il marchio russo Cordiant, fatta ormai qualche anno fa, è stata lungimirante e premiante: è un prodotto molto molto vicino all'Europa e questo ci

avvantaggia. Anche Cordiant, tuttavia, in questa situazione fa fatica a consegnare e a coprire il nostro fabbisogno. C'è da dire, tuttavia, che è una situazione generale e anche i marchi premium hanno pochissima disponibilità, così come le loro seconde, terze e quarte fasce, di cui non si trova quasi nulla.

Oggi è fondamentale il rapporto con i fornitori: Intergomma, nel corso degli anni, ha sviluppato relazioni importanti con i suoi fornitori e questo è un punto di forza dell'azienda in questa situazione di scarsità di prodotto.