

A Colonia abbiamo incontrato Guglielmo Bertolinelli, amministratore delegato MAK, che ci ha parlato del momento del mercato, dei prezzi delle materie prime e della sovrapposizione tra The Tire Cologne e Autopromotec.

### **Cosa ne pensa della sovrapposizione tra The Tire Cologne e Autopromotec?**

Queste due fiere in contemporanea hanno creato un grossissimo disagio per tutte le aziende. Il mondo dei pneumatici ha scelto per la maggior parte di disertare Bologna e esporre a Colonia. I produttori tedeschi di ruote hanno deciso di esporre solo a Colonia, mentre la maggior parte degli italiani ha deciso di sdoppiarsi e partecipare ad entrambe le fiere. Per noi la doppia partecipazione è stata uno sforzo abnorme, abbiamo avuto la sede spopolata per più di una settimana, con una dispersione di energie, anche economiche, che non ha nessun senso, soprattutto in un anno complicato come questo.

A Colonia nel 2018 c'erano 5 padiglioni e mezzo, quest'anno 3 mezzi padiglioni. A Bologna non ha partecipato il gruppo Nexion, prima ragione di visita dei gommisti. Di visitatori, invece, ce ne sono stati, molto probabilmente grazie all'entusiasmo del ritorno in fiera. Le fiere si sono salvate per quello, ma è stata una scelta sciocca.

### **Il mercato come sta andando?**

Nei primi 4 mesi dell'anno il mercato fa segnare un calo del 18/19 % dei volumi, ma in realtà il fatturato cresce. Questo è dovuto all'incremento dei prezzi e alla diversificazione dell'offerta. I prodotti nuovi stanno andando bene, abbiamo trovato un gommista molto ricettivo, soprattutto per le diagnosi leggere, che non sono impegnative nè come spesa nè come tempo per imparare ad usarle.

Il calo di volumi, comunque, è importante: il 15 e 16 pollici non si vende praticamente più, il 17 pollici poco. Ormai il doppio treno si vende dal 18 pollici in su, il resto è stato eliminato dall'all season.

### **Come vi state comportando rispetto all'aumento dei prezzi delle materie prime?**

Possiamo ufficialmente dire che abbiamo acquistato materia prima per altri 3 mesi allo stesso prezzo dei primi 6 mesi dell'anno. Fino al 30 settembre, quindi, riusciremo a garantire il listino attuale. Sembra una cosa scontata, ma il segmento dei pneumatici sta per annunciare il terzo aumento del 2022. MAK ha fatto un importante aumento a inizio anno, ma poi siamo riusciti a non dover aumentare ancora i prezzi.

**MAK sta diversificando, passando da essere un produttore di ruote ad - anche - un fornitore di TPMS e strumenti di diagnosi. Come percepisce il mercato questa novità?**

La cosa più gratificante è vedere i clienti contenti della nostra scelta: i gommisti, ma soprattutto i network, ci seguono. Le reti sono contente di avere contenuti da offrire ai loro affiliati, per cui organizzeremo dei corsi di formazione. Driver, Bestdrive, First Stop e Gomme Service sono i primi, con circa 40 punti vendita per giornata, su temi come scanner dei pneumatici e dei dischi freno e la diagnosi leggera. Siamo contenti dei risultati di fatturato, ovviamente, ma soprattutto per l'entusiasmo e la voglia di crescere del gommista.