

Il proliferare dell'offerta sbarra la strada all'e-commerce che non decolla

Più servizi per il Truck

È una gara a chi offre di più. E sul piatto della bilancia, oggi, non ci sono più solo i prodotti, ma l'intero universo servizi su cui si gioca la vera partita delle case di produzione di pneumatici per il segmento truck. Ecco perché **Continental** ha deciso di potenziare la propria offerta commerciale ridisegnando innanzitutto la rete di assistenza ai clienti.

Bocche cucite per ora sui dettagli, ma al Sole 24 Ore Trasporti Daniel Gainza, direttore commerciale della divisione pneumatici per veicoli industriali, anticipa che il servizio, una reinvenzione dell'offerta esistente, «coprirà tutte le fasi di vita dello pneumatico, dal momento in cui viene montato fino allo smaltimento», motivo per il quale si chiamerà **Conti 360°**. «Un'iniziativa su scala europea – spiega Gainza – che ci consentirà di garantire gli stessi prezzi in tutti i Paesi».

Il proliferare dell'offerta dei servizi sbarra la strada a un settore come quello dell'e-commerce, che sta ottenendo risultati importanti nei segmenti auto e moto ma che non riesce di fatto a decollare nel truck. Risposte immediate, come l'assistenza su strada in situazioni d'emergenza, e concrete, come gli strumenti di finanziamento del credito, non si può certo dire che vadano in tandem con questa tipologia di vendita. E non basta neppure l'ottimismo di un'azienda tedesca come **Delticom**, presente in Italia attraverso il circuito www.gommadiretto.it, da 10 anni nel settore dell'e-commerce di pneumatici (105 negozi presenti in Europa, Stati Uniti, Canada e Giappone e 3 milioni di clienti), che inaugura nel nostro Paese una rete di 2.300 officine convenzionate. «Chi compra sul nostro sito – spiega Rainer Binder, Ceo di Delticom – può scegliere di farsi spedire gli pneumatici dal proprio gommista di fiducia oppure ritirarli presso uno dei punti convenzionati».

Ma tra gli esperti del settore, in molti sono pronti a giurare che per l'e-commerce, in un comparto come quello del trasporto pesante, la

strada da percorrere sarà tutta in salita. «La scelta di un treno di pneumatici autocarro – sottolinea Renzo Servadei, segretario generale di FederPneus – è talmente complessa che è preferibile affidarsi a un rivenditore, soprattutto per beneficiare dell'assistenza».

E non è l'unico a pensarla così. L'associazione dei ricostruttori lamenta la totale assenza di strumenti di finanziamento del credito, indispensabili in un settore che non è ancora uscito dalla crisi. «La qualità dell'offerta di questi circuiti – afferma Stefano Carloni, presidente Airp – non consente grossi margini di risparmio, senza contare che è necessario pagare in contanti».

Un aspetto non trascurabile, a cui le case di produzione hanno ovviato dilazionando i pagamenti e attivando sovvenzioni.

Come l'offerta **Opti Pay** di **Michelin** per le flotte medie e piccole che «funziona come il credito al consumo – spiega Jean Marc Lechene, presidente **Michelin** autocarro Europa – e rappresenta oggi il 10% delle vendite, ma è in continua crescita. Il cliente può dilazionare i pagamenti fino a 18 mesi». Con **Fleet Solution**, invece, Michelin prende in carico totalmente la gestione delle gomme. «Siamo noi – dice Lechene – a preoccuparci di seguire tutto il ciclo di vita dello pneumatico attraverso i nostri rivenditori».

Ma la vera forza dell'offerta servizi firmata Michelin «è rappresentata dal nostro team di tecnici – sottolinea Lechene – che ciclicamente fa visita ai trasportatori per indirizzarli verso l'ottimizzazione dei costi di gestione degli pneumatici». Meccanismi incompatibili, a detta delle stesse case di produzione, con il sistema dell'e-commerce che, eliminando la figura del rivenditore, spezza una catena improntata sulla valorizzazione del prodotto in tutto l'arco della sua vita. Motivo, questo, per il quale nessuna di esse vende gommoni per veicoli industriali sui propri siti Internet. ■

D.Pa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

16 *Tecnologia e Veicoli*

Bridgestone, struttura rinforzata per i modelli R249 e R297 Evo

Pneumatici rinforzati per i camion e i pullman. La nuova gamma di pneumatici Bridgestone R249 e R297 Evo è progettata per offrire maggiore durata e resistenza a sfondamenti e lacerazioni. La struttura rinforzata è realizzata con un telaio a nido d'ape che garantisce una maggiore elasticità e resistenza a sfondamenti e lacerazioni. La nuova gamma di pneumatici Bridgestone R249 e R297 Evo è progettata per offrire maggiore durata e resistenza a sfondamenti e lacerazioni. La struttura rinforzata è realizzata con un telaio a nido d'ape che garantisce una maggiore elasticità e resistenza a sfondamenti e lacerazioni.

Più servizi per il Truck

Continental ha deciso di potenziare la propria offerta commerciale ridisegnando innanzitutto la rete di assistenza ai clienti. Bocche cucite per ora sui dettagli, ma al Sole 24 Ore Trasporti Daniel Gainza, direttore commerciale della divisione pneumatici per veicoli industriali, anticipa che il servizio, una reinvenzione dell'offerta esistente, «coprirà tutte le fasi di vita dello pneumatico, dal momento in cui viene montato fino allo smaltimento», motivo per il quale si chiamerà **Conti 360°**.