

L'ampliamento della gamma, la nuovissima smart factory di Huayang e adesso la quotazione in Borsa: Triangle sta facendo, un passo dietro l'altro, tutte le mosse per affermarsi anche in Europa.

La presenza del brand cinese in Italia è affidata da 15 anni in esclusiva a Federico Boggio Sella, titolare della torinese Sunebo srl, che abbiamo incontrato per comprendere quali sono le strategie commerciali in Italia e in Europa.

### **Quali sono i progetti più innovativi che Triangle sta sviluppando?**

**FBS:** Triangle ha avviato ormai da qualche anno un piano di sviluppo in Europa, che include anche la prossima apertura di una filiale in un Paese europeo, che potrebbe essere la Germania o il Benelux.

Sicuramente il continuo allargamento della gamma dei prodotti di tutti i segmenti e l'inaugurazione della straordinaria fabbrica di Huayang, che in assoluto una delle più moderne del settore - dimostrano la ferma volontà dell'azienda di competere con i produttori storicamente affermati in Europa e negli Stati Uniti.

### **Oltre alla gamma aumenta anche la qualità?**

**FBS:** Sicuramente, grazie all'utilizzo di materiali e di macchinari di altissimo livello, i nuovi prodotti realizzati a Huayang hanno prestazioni superiori e - ci tengo a sottolinearlo - Triangle non bara mai sui valori dell'etichetta.

La gamma estiva è stata completata con due disegni, uno economy e uno sportivo, a cui si aggiungono un SUV regionale e un trasportino leggero tradizionale, molto performante e affidabile nella tenuta dei carichi.

Tutti i nuovi modelli verranno prodotti nel nuovo stabilimento completamente automatizzato, anche nella logistica delle materie prime e dei semi-componenti e dove è previsto un programma di digitalizzazione dei pneumatici.

### **In cosa consiste il programma di digitalizzazione e tracciamento dei singoli prodotti?**

 **FBS:** In pratica ogni gomma avrà un codice a barre unico e univoco, che consentirà di tracciare non solo il lotto di produzione, ma il singolo prodotto.

Si tratta di una tecnologia di grande valore e importanza, perché, oltre a rendere

identificabile, in maniera molto semplice, ogni prodotto in caso di difetti o richiami, consentirà anche di associare il pneumatico ad una singola utenza e rivendita. In pratica sarà una carta d'identità digitale del prodotto, un valore aggiunto importante che associa al pneumatico anche un servizio strategico. In questo modo il prodotto Triangle viene ulteriormente valorizzato e distinto rispetto agli altri prodotti cinesi.

### **Questo potrebbe determinare e giustificare anche un adeguamento dei prezzi?**

**FBS:** Oggi Triangle dal punto di vista della qualità si affida solo alle migliori materie prime e tecnologie e quindi il prodotto, rispetto ai vecchi modelli, non teme confronti in prestazioni, comfort, chilometraggio, tenuta e frenata.

Certamente, in una fase di mercato così satura di offerta, affermare in Europa un marchio nuovo è una sfida impegnativa, soprattutto per Triangle, che si è sempre posizionato al top tra i cinesi. Ecco perché ogni anno l'azienda fa dei passi avanti per assumere un ruolo sempre più globale: è stato aperto un ufficio marketing a Shanghai, un centro di ricerca ad Akron negli Stati Uniti e dei laboratori e l'università del pneumatico in Cina.

### **Quali sono le carte vincenti di Triangle in Italia?**

**FBS:** L'assistenza tecnica, tanto per cominciare, che Triangle - unica azienda tra le cinesi - offre ai propri clienti. In caso di reclami, abbiamo infatti una procedura standard che prevede, in tempi molto rapidi, la verifica del prodotto da parte di tecnici di provata esperienza.

Abbiamo poi una polizza assicurativa con valenza europea e anche in questo caso siamo gli unici produttori cinesi. Per non parlare delle certificazioni e omologazioni di prodotto ottenute con gli enti più prestigiosi in Europa.

Insomma, possiamo parlare di una complessiva serietà di approccio, che nella realtà di oggi non è poco.

### **Come è organizzata la logistica per l'Italia?**

**FBS:** Anche questo è un vantaggio unico che offriamo ai nostri clienti: un **magazzino di pneumatici autocarro e movimento terra a Gioia Tauro**. E' un magazzino unico in Italia per disponibilità di prodotti e di misure.

Vista l'esperienza positiva in Italia, Triangle ci ha anche affidato la realizzazione di un magazzino in Belgio, per le forniture del primo equipaggiamento delle pale gommate di

Caterpillar destinate al mercato coreano.

### **Novità per i prossimi mesi?**

**FBS:** E' presto per parlarne, ma stiamo valutando la fattibilità di un progetto, da realizzare in collaborazione con Carloni di Bastia Umbra, per la ricostruzione delle carcasse. L'idea sarebbe di incrementare la politica di recupero delle carcasse e creare una rete di raccoglitori ufficiali Triangle per poi sviluppare una strategia di vendita e un marchio ad hoc per il ricostruito.



© riproduzione riservata  
pubblicato il 30 / 09 / 2016