

Sailun con i pneumatici Maxam non poteva mancare all'appuntamento di bauma, la più grande fiera in Europa per il settore delle costruzioni, sia per incontrare i produttori di mezzi, che per portare avanti quelli che **Stephan Cimbal**, direttore marketing della filiale europea, definisce "progetti ambiziosi".

"Abbiamo l'approccio giusto e l'attitudine a risolvere i problemi e fornire soluzioni di business ai nostri clienti e potenziali clienti. Per questo abbiamo esposto alla fiera di Monaco, portando nello stand anche una bellissima roulotte Airstream con la carrozzeria in alluminio arrotondato e lucido, a marchio Maxam, che è stata utilizzata come punto d'incontro", dice il manager.



Cosa intendete per soluzioni?

Prima di tutto e alla base di tutto, offriamo una gamma completa, dai piccoli pneumatici per

carrelli elevatori ai giganti da 63 pollici, per ogni tipo di applicazione OTR, incluse agricoltura, costruzioni e miniera. I nostri prezzi sono competitivi, ma la qualità è premium, quindi, rappresentiamo una soluzione per le sfide che i clienti stanno affrontando in questi giorni: l'aumento dei prezzi dell'energia, ma anche necessità di essere sempre più efficienti e sostenibili. Grazie alla nuova tecnologia, infatti, le gomme diventano più sostenibili, ma senza compromessi sulla sicurezza e la durata di vita. In breve, offriamo di più e costiamo di meno, direi un pacchetto piuttosto interessante.

In cosa consiste la nuova tecnologia EcoPoint³?

Sostanzialmente si tratta di una [nuova tecnologia di miscelazione della mescola](#), che in Cina chiamiamo "oro liquido", perché il mixing tra gomma e filler avviene con un processo innovativo in fase liquida, che consente una dispersione dell'1%. Il risultato è una mescola più morbida e affidabile, ottenuta con un processo che risparmia energia e produce pneumatici di qualità premium e senza compromessi su tutti i requisiti necessari, nonostante il prezzo di fascia bassa.

EcoPoint³ è una tecnologia proprietaria del Gruppo Sailun, che è stata [presentata per la prima volta alla fiera dei pneumatici di Colonia, lo scorso maggio](#).

Come hanno accolto la nuova tecnologia i clienti?

Tutti coloro che l'hanno provata si sono resi conto che EcoPoint³ è davvero un 'game changer', qualcosa che cambia le carte in tavola nel settore, perché la sostenibilità è un argomento sempre più importante e con questa innovazione diamo una risposta efficace e senza compromessi.

Avete sofferto in modo particolare per la situazione socioeconomica di quest'anno?

Il costo dei noli è stato un problema serio, ma adesso la situazione è meno tesa. D'altra parte, tutte queste difficoltà, dalla logistica alle materie prime, sono state comuni a tutti i player e hanno reso il business più complicato per tutti, chi più, chi meno. Per fortuna, il mercato OTR è forte ed è meno sensibile alle variazioni dei prezzi rispetto ad altri segmenti.

Che progetti avete sul mercato italiano?

Il mercato italiano per noi è importantissimo, uno dei più importanti in Europa, e abbiamo dei piani di crescita davvero ambiziosi per i prossimi anni, perché vogliamo arrivare ad un livello significativamente più alto. In Italia, che - lo ribadisco - per noi è uno dei mercati

chiave, lavoriamo molto bene con un paio di distributori, che sono molto dinamici, ma abbiamo anche iniziato a investire su del personale nostro. Da poco abbiamo infatti assunto **Gaetano Mellia**, con il ruolo di country manager per Italia, Ungheria, Slovenia e Croazia. Questo è il primo step, ma abbiamo intenzione di crescere ulteriormente ed espandere il business e, per questo, è necessario 'regionalizzare' le attività e la struttura, per cui non escludo che a breve ci possa essere anche un marketing manager dedicato.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



© riproduzione riservata pubblicato il 15 / 11 / 2022