

A margine dell'[\*\*evento di BR pneumatici e Toyo Tires\*\*](#), organizzato venerdì 22 settembre presso il Poli Museo Della Grappa di Schiavon, abbiamo parlato con Kenta Kuribayashi, presidente di Toyo Tire Europe GmbH. Ecco cosa ci ha raccontato.

### **Perché è importante partecipare ad eventi come quello organizzato da BR pneumatici?**

E' estremamente importante partecipare ad eventi come quello di BR pneumatici perchè ci si vede di persona, si aumentano le connessioni, si parla e si mangia qualcosa assieme. In particolare dal covid in poi eventi così assumono ancora più valore: i gommisti presenti oggi sono le persone che parlano con i consumatori finali, che raccontano il nostro brand, che vendono Toyo. E' fondamentale parlare con loro.

### **Quanto è importante il mercato italiano per Toyo?**

Abbiamo 4 sales company in Europa: Italia, Regno Unito, Germania e Benelux. La filiale italiana è stata creata nel 2006 e, in termini di volumi, è oggi uno dei più grandi mercati del continente, quindi è veramente molto importante per Toyo. Siamo molto soddisfatti dei numeri realizzati dal nostro team e dai nostri dealer italiani.

### **La fabbrica europea ha cambiato lo scenario europeo di Toyo?**

La fabbrica europea è stato un vero e proprio gamechanger: ci permette di avere enorme flessibilità, vicinanza ai mercati e ai clienti. Faccio solo un esempio: quando si parla di disponibilità di prodotto siamo passati da ragionare in termini di mesi a giorni. Le possibilità con la fabbrica si sono ampliate enormemente, anche se siamo appena partiti. Ora dobbiamo aumentare la produzione, lavorare sulla logistica, insomma abbiamo tanto lavoro da fare. Dal prossimo anno saremo ancora più competitivi.

### **Come vede il mercato in generale? Può fare delle previsioni per il 2024?**

Oggi è estremamente difficile fare previsioni. Il mercato è innegabilmente complicato: le immatricolazioni auto stanno registrando un andamento strano, l'inflazione è elevatissima, la disponibilità economica delle persone è bassa e la volontà di spendere lo è ancora di più.

Toyo, però, è in una situazione interessante: abbiamo una posizione di mercato che è caratterizzata da un ottimo rapporto qualità prezzo e, inoltre, una capacità produttiva ancora limitata, circa 4 milioni di pneumatici in Europa, che ci permette di avere un buon equilibrio tra domanda e offerta. Possiamo sostanzialmente scegliere i rivenditori in base a

qualità e professionalità e questo è positivo anche per i rivenditori stessi, che godono di una sorta di protezione territoriale.