Senza nessuna sorpresa, il mercato dei pneumatici off-the-road (OTR) continua a fluttuare per quanto riguarda la domanda/offerta. Due anni fa, i produttori di pneumatici riuscivano a malapena a tenere il passo con la domanda mentre l'anno scorso l'offerta era molto più forte rispetto alla domanda.

Tim Easter, direttore vendite OTR per Yokohama Tire Corporation (YTC), parla di ciò che rende il mercato dei pneumatici OTR così instabile e delle prospettive per il 2014 e oltre. Domanda: Quali sono i fattori che contribuiscono al rallentamento del mercato complessivo dei pneumatici OTR?

Tim Easter: Sia il mercato americano che globale dei pneumatici OTR erano molto forti nel 2012, ma hanno avuto una flessione nel 2013, in parte a causa di problemi nel segmento miniere di carbone. Molti fattori sono entrati in gioco, compresi i nuovi regolamenti governativi, che hanno aumentato i costi di estrazione. Le centrali elettriche hanno dovuto conformarsi alle nuove normative installando nuovi depuratori, che hanno aumentato il costo dell'utilizzo del carbone.

Un altro fattore che rende il mercato dei pneumatici OTR stagnante è il settore delle costruzioni, che sta lottando da anni contro la crisi. La buona notizia è che abbiamo visto una leggera ripresa nella costruzione e pensiamo che continuerà a migliorare nel 2014. Inoltre, dal punto di vista delle infrastrutture, c'è più lavoro per riparare e costruire strade, che aiuteranno l'industria.

Domanda: Quali sono alcuni dei temi caldi o tendenze che influenzeranno il settore e Yokohama nel 2014 e oltre?

Easter: Una tendenza è la dimensione delle attrezzature minerarie oggi in uso, soprattutto nelle miniere orientali degli Stati Uniti. Le apparecchiature sembrano essere sempre più piccole invece che aumentare di dimensione, a causa del modo in cui il carbone viene estratto oggi.

Ci sono alcune tendenze precise che influenzeranno la nostra attività ed i prodotti che Yokohama sta vendendo. Ad esempio, il mercato in Messico è in crescita e abbiamo aperto un ufficio lì nel 2013. Pensiamo possa essere un grande vantaggio per noi nel 2014.

Domanda: quali sono le aree migliori per Yokohama per crescere nel 2014?

Easter: Siamo un fornitore con una linea completa che gioca bene in mercati di nicchia e in operazioni speciali. Penso che continueremo così. Stiamo anche ampliando le nostre linee di prodotti radiali e sentiamo di essere più aggressivi in quel mercato, così come espandere il nostro business. Il Messico sarà un'area di crescita, come ho già detto. Inoltre, ci sono opportunità di crescita nel settore dei servizi portuali.

Domanda: Può parlarci dei vostri pneumatici radiali?

Easter: Yokohama ha costruito una reputazione come leader tecnologico per i migliori prodotti del mercato. Vogliamo che i nostri clienti si aspettano lo stesso con i nostri pneumatici radiali.

Alla prossima ConExpo del mese prossimo, siamo entusiasti di lanciare la nostra ultima tecnologia nelle gomme radiali OTR, con i modelli RL45 e RL51. Con questi prodotti ed altri in programma per il futuro, avremo una forte line- up di pneumatici radiali per i nostri clienti.

Domanda: Sembra che i prodotti saranno una parte strategica del vostro successo. Quali altri fattori saranno critici per Yokohama?

Easter: La parte distributiva è la chiave per il nostro business e siamo sempre stati un forte sostenitore dei nostri dealers. Stiamo ampliando la nostra forza di vendita e il gruppo tecnico in modo da poter avere più tempo per i nostri clienti e scoprire come possiamo aiutarli a far crescere il loro business attraverso programmi forti e prodotti. Inoltre, il nostro team OTR ha molti anni di esperienza. Mike Baggett, il nostro responsabile nazionale delle vendite, è da 40 anni nell'OTR. Io ho 25 anni di esperienza e Sam Munsell, il nostro account manager nazionale OE, ha più di 15 anni di esperienza. E, naturalmente, lavoriamo ancora con il veterano del settore Gary Nash, che è ora il presidente di Yokohama Tire Messico, filiale di YTC.

© riproduzione riservata
pubblicato il 25 / 03 / 2014