Goodyear ha presentato due nuovi prodotti e le sue soluzioni proattive per le macchine da movimento terra al bauma 2022 di Monaco, che è terminato il 30 ottobre. Ce ne ha parlato **Edwin Kuiper**, manager sales enablement EMEA di Goodyear.

Cosa avete presentato in fiera?
La novità di quest'anno è **Powerload**, un pneumatico per piccole pale compatte e livellatrici, che va a sostituire l'analogo prodotto che avevamo nella gamma Dunlop. Poiché, infatti, la joint venture è terminata, abbiamo i diritti di distribuzione per l'Europa e quindi il nuovo pneumatico è marchiato Goodyear. Non era un'impresa facile rimpiazzare l'STP Dunlop, che era riconosciuto e apprezzato da tutti i fabbricanti di macchine del settore, ma, a quanto, pare ci siamo riusciti e siamo soddisfatti.

Il nuovo Goodyear Powerload, che è già disponibile sul mercato, è un pneumatico CP3I di livello L3 o E3 e quindi standard, per pale gommate o dumper articolati, ed è stato sviluppato in ottica di sostenibilità, anche per quanto riguarda, ad esempio, la resistenza al rotolamento. Le misure non sono ancora tutte disponibili, ma nei prossimi mesi ne arriveranno altre.

I servizi a supporto dei pneumatici in cosa consistono?
Il nuovo pneumatico esposto a bauma presentava il sensore della pressione montato internamente, a dimostrazione che la nostra filosofia è la **Total Mobility**: sempre di più vogliamo non solo vendere penumatici, ma dare soluzioni al nostro cliente, per aiutarlo a risolvere tutte le problematiche che possono insorgere. La pressione, in particolare, ha una notevole influenza sulla durata di vita del pneumatico, ma anche sul consumo di carburante del mezzo, che può essere molto più alto, in caso di bassa pressione. Anche se l'aria non costa niente, infatti, spesso manca e i mezzi lavorano sottogonfiati con tutte le conseguenze del caso.

Come funzionano i sensori TPMS?
Noi non siamo fabbricanti della parte hardware, ma montiamo sensori e centralina sul mezzo per poi offrire al cliente quella che è la nostra specializzazione: i software per la

gestione dei pneumatici. Diamo infatti tutte le informazioni utili, in primo luogo, a chi gestisce la flotta o la macchina.

Chi guida, nel movimento terra, è infatti meno interessato a queste informazioni di quanto non siano invece gli autisti degli autocarri, dove le informazioni sulla salute dei pneumatici sono fondamentali. Addirittura, a volte, preferirebbe lavorare con pressioni più basse per avere un comfort maggiore in cabina.

Che informazioni date al gestore della flotta?
A chi gestisce il mezzo diamo le informazioni di pressione e temperatura delle gomme, ma soprattutto lo informiamo sulle incidenze, segnalando dove c'è un problema o un potenziale problema. Tramite l'uso dei colori del semaforo, distinguiamo inoltre le urgenze dai problemi che si possono gestire con più calma. Grazie a degli appositi algoritmi predittivi,

riusciamo infatti a individuare dei piccoli problemi di perdita di pressione, che devono essere verificati e risolti al successivo rientro del mezzo. In questo modo, aiutiamo il fleet manager a pianificare l'intervento con calma.

Il software restituisce un'immagine intuitiva con la situazione di ciascun penumatico del mezzo e, cliccando, i pneumatici con problemi da gestire in manutenzione (gialli) e quelli da gestire con urgenza (rossi), diamo già delle istruzioni su come comportarsi e come risolvere la situazione. Sono quelle che noi chiamiamo Proactive Solutions. Nella centralina è presente, inoltre, anche un localizzatore GPS, che consente di sapre sempre dove si trovano i mezzi, sia per i gestori della flotta che per i noleggiatori.

La manutenzione programmata è più semplice nel settore del movimento terra, perché le macchine non si spostano di molto e non vanno lontano, come ad esempio gli autocarri. Questi ultimi hanno rotte spesso lunghe e rientrano solo saltuariamente, per cui per loro è ancor più importante evitare qualsiasi tipo di avaria su strada, perchè costa molto di più.

Come va il mercato italiano?

In Italia abbiamo la filiale e lavoriamo sia con rivenditori storici, che con utenti finali. È un mercato molto frammentato, composto da piccoli clienti, per cui ci vuole molto lavoro sul campo per seguirli. Del resto, la nostra filosfia è proprio questa: non solo vendere pneumatici, ma seguirli per farli funzionare al meglio.

© riproduzione riservata pubblicato il 15 / 11 / 2022