Goldentyre è un produttore di pneumatici nato nel 1978 con sede a Massa, che negli ultimi due anni ha sostanzialmente cambiato volto e anima. A parlarcene è il principale artefice di questo cambiamento, Marco Caribotti, che nel dicembre del 2014 ha acquisito l'azienda e ne è diventato presidente.

Cosa è successo negli ultimi due anni?

Da quando ho acquisito l'azienda è stato fatto un grande lavoro di ristrutturazione di tutti i reparti, a partire dal prodotto, passando dalle strategie commerciali, fino al servizio clienti e alla scelta di nuovi distributori. Abbiamo cambiato sede, centralizzando gli uffici e il magazzino. L'obiettivo era quello di creare un'azienda dinamica, attenta ai clienti, specializzata, di nicchia e con un prodotto dalle qualità eccellenti, che non accetta compromessi. Credo che questo non sia più un obiettivo, ma la descrizione di Goldentyre oggi.

Dal punto di vista dei prodotti, cosa è stato fatto?

La gamma dei prodotti è stata ridotta e ottimizzata, investendo moltissimo sulla ricerca e sviluppo e sulla qualità. Come detto, oggi siamo un'azienda focalizzata sulla realizzazione di pneumatici che offrono la massima tecnologia e qualità possibile, senza mai scendere a compromessi. Ho ridisegnato personalmente i modelli, sviluppando nuovi compound specifici. Il risultato è stato incredibile, con tutti i pneumatici che sono diminuiti di peso, aumentando la struttura e le performance.

Quali sono le novità più importanti per il 2017?

Per il segmento moto, la novità più importante è la tecnologia FTS, ovvero Flite Tubeless System, un pneumatico tubeless che non necessita dell'ausilio di un cerchio specifico. FTS è una nuova invenzione che crediamo avrà ripercussioni importantissime nel mondo dell'off road, frutto di oltre 2 anni di ricerche. Questa tecnologia risolve i problemi dei sistemi attuali conservandone però tutti i benefici in termini di guidabilità e sicurezza. La speciale membrana risulta essere un tuttuno con il pneumatico, essendo vulcanizzata in fase di stampaggio, e presenta un sistema antitaglio e antiforatura, che gli permettere di essere utilizzato a basse pressioni (0,6 – 0,8 Bar).

Inoltre, l'altra grandissima novità è che Goldentyre entra nel segmento Bici con pneumatici e mousse dedicate, in particolare, ai segmenti E-Bike, enduro e downhill. Per questi prodotti c'è stato un interesse enorme: abbiamo solamente portato alcuni prodotti e i riscontri sono stati incredibili, al punto che siamo sicuri di ottenere un successo enorme, essendo anche un

settore che sta crescendo molto. Infine, abbiamo presentato uno sviluppo sulle mousse per moto che riteniamo decisivo.

Dal punto di vista degli accordi di primo equipaggiamento moto è cambiato qualcosa?

No, se non in meglio. Abbiamo mantenuto le partnership storiche con KTM e Husqvarna, ma siamo anche fornitori di Beta, SVM e Moto Guzzi con lo Stornello. Anche nei prodotti stradali ci siamo concentrati sulle nicchie, con pneumatici particolari. Ad esempio, Honda Italia ci ha chiesto di sviluppare un pneumatico tassellato per l'Africa Twin, che abbiamo studiato e realizzato appositamente, fornendo un prodotto da strerrato ma che avesse anche un elevato indice di velocità, per essere usato su strada. Abbiamo realizzato anche prodotti per Bmw e KTM.

Goldentyre è famosa anche per la sua comunità di appassionati.

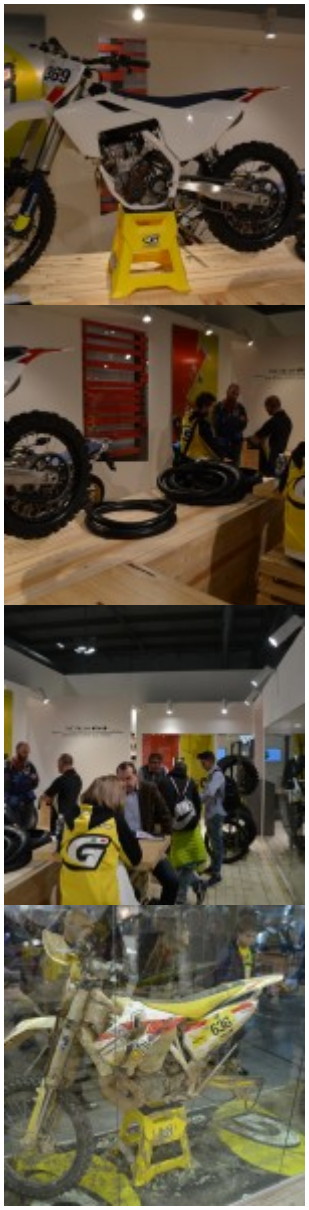
I Golden Boys sono famosi in tutto il mondo e ormai siamo arrivati alla soglia dei 10.000 membri a livello globale. Si tratta di persone appassionate, che amano i nostri prodotti e che per noi sono fondamentali: i feedback sui pneumatici non arrivano solo dai campioni che li testano nelle competizioni, ma anche dai numerosissimi amatori che li utilizzano per divertirsi tutti i giorni. Si tratta di una fortissima forma di fidelizzazione di appassionati. Goldentyre è davvero un brand amato e noi siamo molto orgogliosi e onorati di questo.

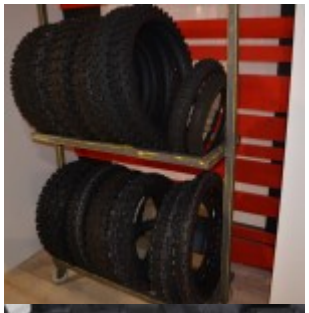
Dal punto di vista commerciale come si muove l'azienda?

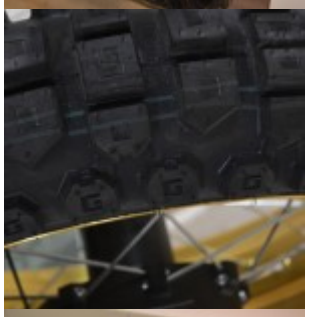
Ogni paese ha un suo distributore esclusivo o quasi. Goldentyre vuole cooperare con i propri distributori, sostanzialmente come una grande società per azioni dove tutti partecipano al risultato finale. L'azienda è composta da 35 dipendenti, tutti realmente appassionati al loro lavoro e al mondo del motociclismo. Ora sicuramente cresceremo, strutturandoci per il previsto aumento dovuto alla domanda di pneumatici bici. Chi parla con Goldentyre entra in contatto con la vera azienda, non con figure intermediarie. Ancora oggi sono io che scelgo la direzione di sviluppo dei prodotti, perché mi diverte creare qualcosa. Sappiamo di avere intrapreso una strada diversa rispetto ai classici produttori di pneumatici, ma vogliamo essere così.

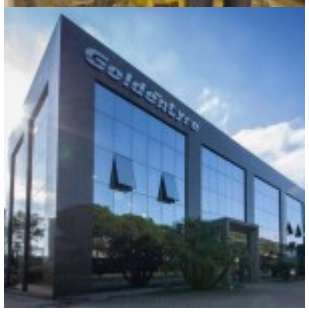
Non siamo interessati alla guerra di prezzo, non vogliamo clienti, vogliamo appassionati, nuove avventure, sfide. Basti pensare che abbiamo addirittura realizzato una linea di produzione dedicata specificatamente ai prototipi. Siamo costosi, ne siamo consapevoli, ma

vogliamo esserlo, non accettiamo compromessi. Se produrre un pneumatico nel modo in cui lo vogliamo realizzare costa il doppio del normale, noi lo facciamo così. I motociclisti lo sanno e ci premiamo: rispetto all'anno scorso, abbiamo registrato una crescita del 60% di vendite. Il 2017 sarà davvero un anno "Golden".








Goldentyre