

Maxam ha partecipato per la prima volta al GIS, in collaborazione con il distributore esclusivo per l'Italia, BMC Gomme. Abbiamo parlato con Martin Lumb, Mediterranean Region Manager di Maxam Tire, e Andrea Misciagna, responsabile estero di BMC Gomme.

Lumb: "E' la prima volta che Maxam è presente al GIS. Abbiamo deciso di partecipare, in partnership con il nostro distributore BMC Gomme, principalmente per lanciare la nostra nuova linea portuale radiale. Si tratta di una gamma completamente nuova, in fase finale di sviluppo, che presto sarà disponibile alla vendita. La partecipazione al GIS è, a tutti gli effetti, un trampolino di lancio per questa nuova gamma."

Quanto è importante il mercato italiano per Maxam?

Lumb: Il mercato italiano è molto importante, uno dei più grandi a livello europeo. Maxam è parte del gruppo Sailun, il terzo produttore cinese per grandezza e il 18esimo al mondo. Aspiriamo alla top 10 nel corso dei prossimi anni e siamo focalizzati su questo obiettivo. L'Italia è uno dei mercati chiave per raggiungere questo risultato: sono presenti numerosi porti e interporti, specialmente nel Nord. BMC gomme ha grande esperienza in questo campo ed è un partner strategico molto importante.

Qual è la storia di BMC Gomme?

Misciagna: BMC Gomme è in attività dal 2006, ma la nostra storia inizia da molto prima: mio nonno, Ottavio Bassi, si è sempre occupato di pneumatici OTR, industriali e agro fin dalla giovinezza. BMC ha iniziato a lavorare con Maxam dal 2013 ed ora siamo esclusivisti per l'Italia. Il nuovo prodotto portuale è sicuramente interessante e va ad aggiungersi ad una gamma molto varia e di qualità.