

Nokian Heavy Tyres ha un chiaro obiettivo di crescita del 50% a medio termine. Il business globale dei pneumatici pesanti è in costante crescita di oltre il 4% all'anno, ma l'obiettivo di Nokian Heavy Tyres è di crescere di oltre il 10% all'anno. **Manu Salmi**, Managing Director di Nokian Heavy Tyres e Executive Vice President di Nokian Tyres, ha presentato la strategia in occasione del Capital Markets Day di Nokian Tyres, lo scorso settembre.

Come crescerà Nokian Heavy Tyres?

“Ci sono quattro principali fattori di crescita: **distribuzione, maggiore capacità, ampliamento del portafoglio prodotti** del 50% e **sviluppo delle capacità digitali**.”

Fondamentalmente, siamo un'azienda globale, ma i nostri mercati chiave di crescita sono l'Europa centrale e il Nord America, dove rafforzeremo il nostro team di vendita e ci concentreremo sui nuovi clienti della distribuzione.

L'azienda sta costruendo una nuova capacità, passando da 20 a 32 milioni di chili. Questo investimento, di circa 70 milioni di euro, sarà pronto entro il 2023 e ci aiuterà a soddisfare la crescente domanda del mercato. Svilupperemo anche capacità digitali nei nostri processi, nella produzione, nella vendita e nella logistica, ma anche direttamente con i clienti, collegando pneumatici con diversi sistemi elettronici e sviluppando pneumatici intelligenti.

Siamo forti nei pneumatici forestali, ma entreremo anche in segmenti in cui non siamo mai stati prima, rivolgendoci a nuovi clienti per rendere le loro attività più efficaci.



Manu Salmi, Managing Director di Nokian Heavy Tyres e Executive Vice President di Nokian Tyres

E non stiamo solo crescendo, vogliamo avere anche una crescita redditizia. Manterremo la nostra posizione di prezzo attraverso la qualità e il servizio. I clienti vogliono avere i migliori pneumatici con il miglior servizio e noi siamo pronti per questo”.

Ha menzionato l’ampliamento del portafoglio di prodotti, che tipo di pneumatici pesanti possiamo aspettarci?

“Prodotto, questa è la chiave, questo è ciò che i clienti acquistano da noi. Abbiamo costruito un nuovo centro di ricerca e sviluppo dove possiamo davvero soddisfare le richieste dei clienti, apportare nuove innovazioni e testarle di conseguenza. Al centro di ricerca e sviluppo abbiamo nuovi macchinari, che sono di nostra progettazione, quindi non c’è nient’altro di simile al mondo.

Siamo il numero uno mondiale nel settore dei pneumatici forestali. Stiamo sviluppando pneumatici forestali di nuova generazione insieme ai più grandi produttori di macchinari, ed è per questo che la visione del cliente è così importante per noi.

La nuova area in cui puntiamo davvero alla crescita è l'**agricoltura**, e in particolare le nuove tecnologie come i pneumatici a flessione molto elevata per i trattori ad alta potenza e i pneumatici per i rimorchi.”

Avete già apportato alcune importanti innovazioni per i pneumatici dei trattori? Si può dire qualcosa in più a riguardo?

“Sì, abbiamo combinato la mobilità fuoristrada e le prestazioni su strada nel nostro nuovo pneumatico per trattore, **Nokian Ground King**. L’abbiamo lanciato l’anno scorso ed è stato davvero un successo, poiché quel tipo di pneumatico non è mai stato sul mercato. Da molti anni i clienti chiedevano un pneumatico da utilizzare anche su strada con buone prestazioni, quindi ne abbiamo progettato uno.



Nokian Ground King

In realtà, la domanda per questo tipo di pneumatici è in aumento, perché si stanno ampliando le aree in cui lavorano agricoltori e costruttori. Ad esempio, nell’Europa centrale, gli agricoltori possono guidare per 100 chilometri da un campo all’altro. Quindi, le prestazioni su strada di un pneumatico sono davvero importanti, ma al contempo non si può perdere nessuna delle caratteristiche prestazionali di cui si ha bisogno sul campo.”

La digitalizzazione fa già parte del portafoglio di prodotti tramite Intuitu, come funziona?

“Esatto, la [***tecnologia dei pneumatici intelligenti Intuitu***](#) è stata lanciata nel segmento. Con Intuitu, il pneumatico dice all’utente come sta andando, qual è la pressione e la

temperatura, quel genere di cose. In futuro, ci saranno più informazioni che il pneumatico fornirà per aiutare a essere più efficiente nel lavoro. Noi come produttori possiamo anche ricevere dati dal pneumatico, su come stanno lavorando e cosa si potrebbe fare meglio.

Nella nostra fabbrica digitale disponiamo di un sistema di esecuzione della produzione, che è, direi, di prim'ordine. Siamo in grado di seguire ogni pneumatico dalle materie prime all'utente finale e ritorno. E questo è davvero importante quando parliamo di qualità. Quando riceviamo feedback, quando la gomma ha davvero successo, o se c'è una sfida in condizioni difficili, possiamo seguire cosa è stato fatto, chi ha fatto, vedere quali materie prime sono state utilizzate. Questo è davvero importante per un produttore premium. Questo ci aiuta ad essere efficienti nella nostra produzione e anche a pianificare la disponibilità nelle stagioni, il che è utile anche per i nostri clienti.”

Cosa è essenziale per la crescita di Nokian Heavy Tyres?

“Il nostro modello di leadership snella ha avuto successo, abbiamo obiettivi chiari. Tutti sanno cosa ci si aspetta. Ma anche con una buona tecnologia o qualunque processo di sistema, se il team non funziona, non funziona. Sono orgoglioso del team, in tutte le sue funzioni: si impegna affinché ciò avvenga e abbiamo già mostrato risultati. Siamo in viaggio”.

© riproduzione riservata pubblicato il 20 / 01 / 2022