

I produttori di pneumatici hanno molto a cui pensare in questi giorni. Oltre a vivere un paio di anni straordinari, iniziati con un virus e poi mutati in una successione di problemi legati agli aumenti di prezzo delle materie prime e delle spedizioni, devono anche pensare ben oltre il tradizionale ciclo di sviluppo del prodotto.

La legislazione e le aspettative degli utenti finali stanno spingendo i produttori a esplorare nuovi materiali e raggiungere una maggiore sostenibilità, mentre allo stesso tempo l'evoluzione della tecnologia porta ad una crescente attenzione alla connettività e ai servizi. Di recente, [***Tyres & Accessories ha incontrato Paolo Pompei***](#) per scoprire come Trelleborg Wheel Systems (TWS) sta affrontando questi problemi chiave. Ecco la traduzione dell'intervista realizzata dai nostri colleghi.

Il presidente di TWS considera gli obiettivi climatici e di sostenibilità della capogruppo Trelleborg - tra cui il dimezzamento delle emissioni di CO2 a livello aziendale rispetto alle vendite entro il 2025 - *"ambiziosi ma allo stesso tempo realizzabili"*.

TWS sta contribuendo a questi obiettivi con l'adozione della tecnologia di polimerizzazione a vapore con azoto in tutte le fabbriche che producono pneumatici, per contribuire a ridurre il consumo di energia. Ha anche introdotto caldaie a biomassa nei suoi stabilimenti in Sri Lanka per ridurre le emissioni di CO2 di oltre il 90% e sta inoltre installando pannelli fotovoltaici in entrambi gli stabilimenti. E per l'acquisto di energia, TWS utilizzerà i certificati verdi per garantire che questa provenga da fonti rinnovabili.

Un altro "tema forte" per TWS è il raggiungimento di una maggiore sostenibilità attraverso le materie prime. Pompei sottolinea che ciò costituisce *"una parte estremamente importante dell'agenda"* per supportare i piani di sostenibilità dell'azienda: *"Non dovremmo sottovalutare l'importanza di adottare materiali sostenibili."*

TWS non è nuova in questo campo. Commentando gli sforzi in corso dei due maggiori produttori di pneumatici al mondo per aumentare l'offerta e l'utilizzo di materie prime recuperate, il presidente di TWS afferma che *"pur essendo molto più piccoli di questi concorrenti, abbiamo iniziato a lavorare in questa direzione sette anni fa con una visione trentennale di produrre un pneumatico interamente realizzato con materiali riciclati."*

L'approccio di Trelleborg alle materie prime può essere riassunto come **ridurre, riutilizzare, riciclare**.

L'obiettivo chiave è ridurre la dipendenza dai combustibili fossili e identificare materiali alternativi, e per raggiungerlo è stato istituito un nuovo gruppo di sviluppo nel 2021.

Incaricato di analizzare nuovi e interessanti materiali per la ricerca, questo gruppo di Polymers for Tomorrow monitora potenziali collaborazioni strategiche basate su materiali bio, riciclati e soluzioni polimeriche completamente nuove secondo i principi della circolarità.

“Lavoriamo con un numero crescente di partner esterni specializzati”, afferma Pompei. “Siamo abbastanza umili da capire che dobbiamo unire le forze con diversi specialisti in questo segmento per ottenere la migliore tecnologia e le migliori possibilità disponibili oggi sul mercato mondiale. Abbiamo diversi partner in Europa e anche in Asia Pacifico.”

Sebbene TWS preferisca non rivelare i nomi dei partner con cui lavora, Scandinavian Enviro Systems ha condiviso già nel 2019 che stava fornendo nerofumo recuperato dalla pirolisi alla produzione di pneumatici solidi di Trelleborg Lanka.

Pneumatici connessi, clienti connessi

Poco prima dell'arrivo del Covid-19, TWS e Dana Incorporated hanno presentato il loro concetto di sistema di gonfiaggio centrale dei pneumatici (CTIS) sviluppato congiuntamente per l'industria delle macchine agricole. CTIS + Inside è un sistema di controllo della pressione centrale integrato che consente ai conducenti di trattori di gonfiare o sgonfiare i pneumatici direttamente dalla cabina. All'epoca, Paolo Pompei aveva osservato che CTIS + Inside aiuta a ridurre i costi variabili dell'agricoltura fino al 20%, riducendo l'impatto ambientale delle operazioni, ma la tecnologia è importante anche per la futura adozione di attrezzature autonome nel segmento agricolo.

“CTIS+ riguarda la costruzione di pneumatici intelligenti che possono adattarsi autonomamente alla pressione senza input da parte dell'operatore, e questo è a mio avviso uno sviluppo estremamente importante e il punto di partenza per noi nell'avvicinarci a questo viaggio verso la connettività e ai pneumatici intelligenti”, commenta Pompei. “I pneumatici dotati di sensori che leggono le condizioni del terreno e danno alla macchina istruzioni chiare su come dovrebbe comportarsi sono una parte enorme del nostro piano di sviluppo in questo momento e una parte importante dei nostri investimenti.”

TWS si impegna a completare la propria offerta di prodotti con servizi che semplificano la vita ai clienti. Questo è un argomento che sta a cuore a Paolo Pompei, che addita Amazon come esempio di best practice: *“Ordinare pneumatici o qualsiasi altro prodotto è semplice con Amazon, bastano un paio di clic o un paio di pulsanti sul tuo telefono. Vogliamo assicurarci che i nostri clienti possano ottenere un servizio premium semplicemente premendo un pulsante, con pneumatici consegnati al loro sito e montati sulla loro macchina*

ovunque si trovino. Il business dei pneumatici ora non riguarda solo il design del prodotto, ma anche i materiali, la connettività e i servizi."

Quando abbiamo parlato con Pompei, TWS aveva in programma di trattare in dettaglio questo argomento all'Agritechnica 2022, tuttavia la **cancellazione della fiera** significa che dovrà scegliere un altro mezzo per condividere il suo messaggio - forse lo showroom virtuale che ha lanciato nel 2021 per aggirare i lockdown e altre interruzioni impreviste. Riporteremo tutti gli annunci man mano che verranno fatti.

Costi in aumento, inflazione e domanda elevata

La cancellazione di eventi come Agritechnica è solo una delle tante preoccupazioni legate alla pandemia che TWS ha dovuto affrontare. Paolo Pompei ripercorre l'anno eccezionale che è stato: *"Sono in questo business dal 1996 e non ho mai visto un aumento così forte dei costi dei materiali, della logistica e dell'energia allo stesso tempo. È stato un anno difficile in molte direzioni e abbiamo fatto del nostro meglio per compensare il più possibile questi costi, ma ovviamente c'è un limite. Abbiamo dovuto aumentare i prezzi alcune volte quest'anno."*

Sebbene TWS possa fare ben poco per neutralizzare l'aumento del costo delle materie prime, il possesso di un'impronta produttiva di 14 stabilimenti in 3 continenti ha assicurato che se la cavasse meglio di molti concorrenti, almeno dal punto di vista della logistica.

Poi i costi energetici hanno cominciato a salire, prima in Europa e poi in Asia Pacifico, Cina e Nord America. In alcuni casi i prezzi ora sono 8 volte più alti di prima e il presidente di TWS non prevede alcuna riduzione nel 2022: *"Penso che l'economia sia forte, la domanda anche e l'inflazione è alta: non vedo il quadro macroeconomico perché i costi si riducano."*

La domanda per i prodotti TWS è stata molto sostenuta in tutte le regioni e segmenti nel 2021, soprattutto per quanto riguarda il primo equipaggiamento. Ciò ha portato ad alcuni problemi di fornitura nel mercato dei ricambi. *"Trelleborg Wheel Systems ha deciso di supportare prima di tutto i suoi clienti del primo equipaggiamento, noi siamo i loro partner e abbiamo ritenuto molto importante evitare una situazione in cui le macchine non potessero essere consegnate perché mancavano delle parti"*, spiega Pompei.

"Siamo stati estremamente fedeli ai nostri OEM, è stata una decisione strategica e ovviamente ha ridotto un po' la disponibilità per i nostri clienti nel mercato sostitutivo nei primi sei mesi dell'anno. La situazione ora sta tornando alla normalità poiché abbiamo adattato le capacità produttive e abbiamo assunto e formato nuovo personale."

Pompei non specula sull'impatto che l'inflazione potrebbe avere sulla domanda di pneumatici nel 2022 e se questa sosterrà la domanda o la ostacolerà. *“Ciò dipenderà dal livello di costo aggiuntivo che gli utenti finali sono disposti a pagare per una macchina agricola o industriale, ma come minimo ci aspettiamo che normalizzi l'attuale domanda estremamente forte.”*

Crescita e acquisizioni

Tornando al footprint produttivo di TWS, Paolo Pompei sottolinea che la sua diffusione geografica è più ampia di quella della concorrenza. L'unica notevole assenza a questa impronta è un impianto di produzione di pneumatici agricoli in Brasile e TWS sta attualmente valutando la fattibilità di stabilire un tale impianto.

“Siamo molto ben posizionati in Nord America, molto bene in Europa e abbastanza bene in Asia Pacifico. Ora stiamo attivando una grande joint venture con YAIP in India per la produzione di pneumatici moto che sta per iniziare, quindi penso che abbiamo già un'impronta produttiva efficiente. Produciamo pneumatici industriali in Brasile ma non abbiamo uno stabilimento per l'agricoltura e il Brasile è un mercato importante per noi.”

Pompei non spiega se TWS costruirà il proprio stabilimento di pneumatici agricoli in Brasile o ne acquisirà uno stabilimento esistente, ma descrive comunque le acquisizioni come *“una delle priorità chiave”* della strategia di crescita del Gruppo Trelleborg.

Per TWS, le acquisizioni potrebbero aprire le porte a segmenti in cui non è attualmente attiva: ad esempio, il presidente dell'area di business definisce i pneumatici in poliuretano un segmento *“estremamente interessante”*. Anche le acquisizioni di concorrenti più piccoli possono supportare la crescita geografica e Pompei conferma che TWS sta attualmente *“osservando diverse acquisizioni in Asia Pacifico, dove vogliamo crescere più velocemente.”* Aggiunge anche che l'azienda è interessata ad acquisizioni in tutti i segmenti in cui opera.

Garantire la continuità

Riassumendo il 2021, Paolo Pompei riflette sulle difficoltà che l'anno ha portato in termini di disponibilità del prodotto per molti clienti a causa della domanda estremamente forte. Sebbene sia lieto di vedere un ritorno alla normalità, il presidente di TWS elogia comunque la forza lavoro globale dell'azienda per il loro impegno in un periodo così difficile.

“Siamo molto orgogliosi della nostra squadra, che ha continuato ininterrottamente a lavorare con grande impegno durante la pandemia. Siamo riusciti a mantenere aperti tutti i

nostri stabilimenti in modo sicuro e a supportare i clienti in tutto il mondo. Allo stesso tempo, siamo stati estremamente forti nel sostenere la crescita, avendo una catena di approvvigionamento estremamente attiva nell'approvvigionamento di materie prime da tutti i nostri fornitori e assicurandoci che la continuità del business fosse sempre garantita."

© riproduzione riservata pubblicato il 7 / 02 / 2022