

Magna ha partecipato a bauma 2022 con un grande stand che mostrava, da un lato, la gamma di pneumatici nuovi ed esistenti, dall'altro, tutti i nomi dei partner oem dell'azienda olandese. Abbiamo parlato con **Stephan van Leeuwen**, sales director OEM e sales manager per Italia, Regno Unito e Irlanda.

“Bauma per Magna è la fiera più importante del mondo. L’OTR e l’industriale sono il nostro core business, quindi Monaco è il posto dove dobbiamo e vogliamo essere. In fiera avevamo un sales team di 24 persone, proveniente da Olanda, Australia, Singapore, Sud Africa, Stati Uniti, praticamente tutto il mondo. E’ bello tornare a bauma e incontrare tante persone in un grande evento internazionale come questo. Lo stand, grande, spazioso e in una posizione importante, rifletteva il nostro status nel mercato OTR.”

Dal punto di vista del prodotto avete presentato novità?

In fiera abbiamo lanciato 3 nuovi prodotti. Il primo è il pneumatico per dumper **[M-Rigid](#)**, il secondo un pneumatico per dump trucks, Magna MA60, e il terzo un nuovo prodotto per autocarri sotterranei e pale gommate, il **[Magna MU30](#)**. Siamo sempre attenti a come si muove il mercato, sviluppando prodotti di conseguenza.

Il mercato come sta andando?



Stephan van Leeuwen, sales director OEM e sales manager per Italia, Regno Unito e Irlanda.

Il nostro mercato europeo è abbastanza positivo, siamo un'azienda relativamente giovane per cui ad ogni introduzione vediamo una risposta quasi immediata dal punto di vista delle

vendite. A livello generale, c'è sofferenza per il cambio valuta euro-dollaro, molto importante nel segmento OTR, e i costi energetici in aumento. Questi due aspetti sono però mitigati dal fatto che, finalmente, i costi di spedizione Asia-Europa si stanno abbassando. Un altro aspetto positivo, per Magna, è che i livelli delle scorte nel magazzino in Olanda sono ottimi: siamo pieni di pneumatici pronti per essere venduti!

E per quel che riguarda il mercato OTR italiano?

Noi vediamo un grande potenziale. Prima di crescere, però, è necessario avere un ufficio e un magazzino in Italia e per questo siamo in discussioni con alcuni player. In generale, il mercato italiano sta soffrendo più di altri i costi energetici e, forse, è un po' troppo orientato al prezzo rispetto alla nostra gamma, che è focalizzata sul costo orario e, quindi, in definitiva, sulla qualità del prodotto. Stiamo cercando di cambiare questo orientamento ma serve tempo e, come dicevo, una presenza in loco. Già oggi, comunque, l'Italia è nella TOP 6 dei mercati europei, ma la potenzialità è molto molto più elevata.

Ha accennato a discussioni con alcuni player, avete in programma acquisizioni?

Stiamo per annunciare una nuova acquisizione, ma non in Europa. Tuttavia, posso dire che ci saranno novità nel nostro continente nei prossimi anni, forse anche in Italia. Oggi ogni investimento deve essere attentamente valutato, per essere sicuri che sia di successo. Questa è la nostra strategia buy and build.

Quanto è importante il primo equipaggiamento nel segmento OTR?

E' fondamentale: per questo motivo abbiamo deciso di indicare tutti i nostri partner OEM su uno dei pannelli dello stand. Essere un fornitore OE è, innanzitutto una buona referenza: il 90% di chi prova i pneumatici Magna, li ricompra. E', inoltre, un buon banco di prova: l'OE ci aiuta a sviluppare pneumatici migliori. Infine, ci garantisce buoni volumi: in Europa il 20% del business OTR/Industrial è rappresentato dall'OE, una cifra notevole. I nostri partner sono nomi del calibro di Volvo, Liebherr, Terberg e Senebogen, solo per citarne alcuni, con alcune macchine erano esposte in fiera tra gli stand dei produttori.





Magna MA60



Magna M-Rigid



Magna MU30



© riproduzione riservata pubblicato il 14 / 11 / 2022