

Prometeon Tyre Group, in fase di definizione del piano industriale, si è trovata davanti a un bivio: **nuovi mercati da un punto di vista geografico o nuovi business, come l'agricoltura e l'OTR?** Abbiamo posto la domanda al direttore generale del Gruppo, Roberto Righi.

Daremo priorità allo sviluppo del mercato Nordamericano, sia dal punto di vista industriale sia commerciale. Stiamo già cominciando a lavorare sullo sviluppo commerciale, mentre per quello industriale definiremo in dettaglio i piani di investimento nel corso dei prossimi mesi. Per quanto riguarda i nuovi business, OTR e agro, continuiamo a pensarci, e in Brasile stiamo investendo in capacità produttiva per i pneumatici per macchine agricole. Per l'EMEA ci lavoreremo, ma non prima di fine 2023, inizio 2024.

Il 2022 è stato un anno pieno di novità per Prometeon...

Abbiamo fatto tante cose, e a volte ci chiediamo addirittura se non dovremmo rallentare un po'. In realtà, il punto non è quanti progetti si realizzano, ma se generano valore per l'azienda e se le persone che ci lavorano ci credono.

Le iniziative di quest'anno sono state quasi sempre il frutto di scelte programmate e, in alcuni casi, di circostanze fortunate, come ad esempio la partnership con il Parma Calcio, che all'inizio dell'anno non era nel radar aziendale, ma che si è rivelata una collaborazione sana e costruttiva tra persone che hanno lo stesso approccio. Sono quindi contento della decisione presa e sono convinto che continueremo a progettare insieme iniziative interessanti, così come anche per la Superbike.

Possiamo dire che la “relazione” con dipendenti, clienti, fornitori, giornalisti è al centro della strategia di Prometeon?

Possiamo dirlo, e guardando al 2023, che sarà sicuramente un anno sfidante, quello che mi rende ottimista è proprio il fatto che, al di là del prodotto, stiamo consolidando, all'interno ma anche verso l'esterno con fornitori e clienti, relazioni basate sulla fiducia reciproca e sulla consapevolezza che lavorare in maniera costruttiva conviene. È questo che fa la differenza: è sempre stato così, ma oggi e in futuro lo sarà ancora di più. Tanto più complesso da gestire è l'ambiente esterno, tanto più si avverte la necessità di lavorare con partner con i quali condividere un modo simile di fare azienda.

Sui prodotti della Serie 02 appare anche il logo Prometeon, oltre a quello Pirelli, perchè?

Il logo “Prometeon Engineered” sulla Serie 02 fa parte della nostra roadmap di prodotto e

riflette il fatto che è la prima generazione di pneumatici interamente sviluppata dai nostri tecnici e ingegneri. Sarà così anche per le prossime famiglie di prodotto a marchio Pirelli. Con quella marcatura abbiamo voluto dare visibilità anche al marchio aziendale, perché è importante anche riconoscere alle persone che lavorano in azienda il valore che portano.

Cosa ha comportato il recente cambio societario?

L'azionista di controllo ultimo è sempre Sinochem, mentre China National Tire & Rubber (CNRC) e Aeolus detengono direttamente il 100% di Prometeon. L'azionista riconosce al management ampia autonomia gestionale, e si aspetta che il management consegni i risultati sui quali si impegna. È un approccio pragmatico ed efficace, che ci ha finora permesso di garantire al Board e agli azionisti quanto ci eravamo ripromessi di raggiungere. Continueremo così.

L'organizzazione interna è cresciuta?

Si è rinnovata ed è cresciuta, anche grazie all'arrivo di figure come Maurizio Sala, che viene dalla pianificazione e controllo di Pirelli e che adesso è a capo della regione EMEA, e Adolfo Criscuolo, in azienda dal luglio scorso con la responsabilità delle risorse umane e dell'organizzazione.

Ma la squadra è forte perché il mix tra i manager che c'erano anche prima che arrivassi o che sono cresciuti dall'interno e quelli nuovi funziona molto bene.

Le persone con cui ho il piacere di lavorare sono capaci e motivate: quando le cose stanno così, è anche meno complicato gestire le difficoltà, che sicuramente non mancheranno.

Dopo anni di esperienza in Pirelli nei settori auto e moto, è stato difficile per lei entrare nel mondo truck?

Mi reputo fortunato ad avere avuto l'opportunità di lavorare nel mondo auto e moto, che ho sempre sentito vicino anche per passione personale. Ma questo progetto è qualcosa in cui credo molto, e il business truck, che conoscevo poco, è davvero molto interessante.

A Ducati e soprattutto a Pirelli sono molto riconoscente per le straordinarie esperienze professionali che ho vissuto, ma in Prometeon responsabilità e autonomia sono maggiori.

Bisogna tenere i piedi per terra, ricordarsi da dove si arriva e riconoscere il valore di tutte le persone che "fanno" l'azienda. Cosa che mi è perfettamente chiara soprattutto quando visito le fabbriche, dall'Egitto alla Turchia, al Brasile. Le donne e gli uomini che ci lavorano,

spesso da decenni e con DNA “pirelliano”, sono i veri eroi del gruppo: meno visibili rispetto a chi ha ruoli di maggiore responsabilità, ma ammirevoli per la loro competenza, la passione e la lealtà verso l’azienda.

© riproduzione riservata pubblicato il 13 / 02 / 2023