

Sailun ha progetti importanti per i segmenti agro e OTR in Europa e in Italia, come dimostra l'entrata nel team, nel febbraio 2022, di **Gaetano Mellia** come country manager Specialty Tyres per Italia, Ungheria, Croazia e Slovenia.

Abbiamo chiesto al manager, prima responsabile agro di Continental e poi AD di Mitas in Italia dopo l'acquisizione nel 2004 del ramo agricoltura di Continental:

Qual è la strategia distributiva in Italia?

In Italia ci posizioniamo come quality brand e distribuiamo sia i pneumatici OTR che i pneumatici per macchine agricole. Abbiamo scelto di rivolgerci a dei distributori specializzati, che abbiamo già identificato e con cui stiamo collaborando con reciproca soddisfazione.

Per quanto riguarda l'OTR abbiamo selezionato due distributori nazionali: **Intergomma** per il marchio Maxam e **Industrial Gomme Group** per il marchio Dynamaxx.

La distribuzione dei pneumatici agro Maxam è invece affidata nel nord Italia a **Gastaldi Gomme**, nel centro ad **Agrotyre Pneumatici** e nel sud a **Modugno Pneumatici**. Per il settore agricolo abbiamo scelto degli specialisti regionali, che fanno anche utenza e hanno quindi una forte specializzazione e competenze specifiche.

Del segmento "Specialty Tyres" rimangono ancora le gomme per carrello elevatore, per la cui distribuzione stiamo pensando di collaborare con Industrial Gomme Group.



Quanto è importante il mercato italiano per Sailun?

Sailun è un'azienda cinese, presente da anni nel mercato statunitense, ma che negli ultimi anni ha investito significativamente anche in Europa, assumendo persone dedicate e aprendo strutture. La sede centrale è a Francoforte, mentre i pneumatici vengono prodotti in due stabilimenti in Cina, uno in Cambogia e uno, nuovo e grandissimo, in Vietnam, dove stiamo trasferendo tutta la produzione delle Specialty Tyres.

All'interno di uno degli stabilimenti cinesi, il Gruppo possiede anche Mesnac, un'azienda che produce macchinari per la produzione dei pneumatici, che vendiamo anche ai concorrenti. Questo ci rende molto flessibili, veloci e forti nel rispondere alle esigenze del mercato.

Recentemente c'è stato un cambio al vertice del Gruppo, in Cina, con nuovi referenti, che confermano una fortissima volontà di sviluppo nel mercato europeo e, naturalmente, i Paesi dove pongono la massima attenzione sono Italia, Francia, Spagna, Germania e Inghilterra.

State lavorando anche ai primi equipaggiamenti?

Siamo in primo impianto già da due anni e mezzo con CNH, ma siamo anche in fase di test e trattative con altri produttori, perché l'equipaggiamento originale è un elemento estremamente importante per l'azienda.

Il mercato come sta accogliendo la nuova mescola Ecopoint3?

È una mescola rivoluzionaria, che può essere considerata di livello premium- Abbiamo da poco iniziato i test presso alcuni specialisti in Europa, per cui, al momento non abbiamo ancora dati sufficienti per un riscontro, ma a breve la presenteremo e offriremo al mercato italiano.

Come sta andando il mercato in Italia?

Il mercato al momento non è brillante, ma noi, essendo agli inizi, siamo ovviamente in forte crescita. Sono convinto che potremo avere grandi soddisfazioni in Italia, perché stiamo lavorando molto bene con i nostri partner e perché ritengo che Sailun/Maxam abbia una forte volontà di crescita e un notevole potenziale rispetto al panorama di marchi attualmente sul mercato.

© riproduzione riservata pubblicato il 19 / 06 / 2023