

E' in corso in questi giorni la fiera biennale dei trasporti IAA ad Hannover, in Germania, dove i pneumatici giocano un ruolo da protagonista, vista l'incidenza che hanno nei mezzi, sia per quanto riguarda la sicurezza, che per quanto riguarda l'efficienza. Nel primo giorno dedicato alla stampa, abbiamo incontrato **Davide Califano**, Head of Brand and Value Proposition di Goodyear Commercial EMEA.

Che cosa presenta Goodyear in fiera?

Presentiamo quattro importanti novità all'IAA. In primis, lanciamo la **gamma Eqmax** e il **TAAS, Tires as a Service**, che è la nuova soluzione che abbiamo pensato per le flotte.

A queste due grandi novità, si aggiunge il **Goodyear TPMS Connect**, un'evoluzione del sistema di misurazione della pressione dei pneumatici. Da luglio è in vigore una nuova legislazione, per cui tutti i nuovi veicoli vengono già equipaggiati con i TPMS. Quello che noi offriamo alle flotte è un modo per integrare l'hardware, che è già presente sui veicoli, con il nostro sistema TPMS.

Oltre a ciò, presentiamo ad Hannover anche l'evoluzione del **Checkpoint**, un sistema che, tramite una piastra a terra ad alta tecnologia, su cui passano i camion, consente la lettura automatica di pressione e battistrada residuo dei pneumatici. Fondamentalmente abbiamo migliorato la capacità di lettura e la precisione dello strumento, rendendo la manutenzione più semplice.



In cosa consiste il modello Tires as a Service?

Tires as a Service rappresenta la visione di Goodyear, che dalla fornitura di un pneumatico passa alla fornitura di un servizio. Il primo step di questo percorso è stato fornire, insieme al pneumatico, anche degli strumenti per capire che tipo di interventi sono necessari. Oggi facciamo uno step ulteriore: non diciamo al cliente cosa deve fare, ma lo facciamo noi per lui. In pratica, tutti i dati sui pneumatici raccolti con gli strumenti ad hoc vengono inviati alla "torre di controllo" di Goodyear ed è poi il nostro personale che, quando necessario, si mette in contatto con il service provider e organizza l'intervento.

Tires as a Service è quello che noi chiamiamo subscription model, modello di abbonamento, grazie al quale Goodyear si fa carico in toto della gestione del pneumatico, sollevando il gestore della flotta da questa preoccupazione.

L'obiettivo è 'solo' rendere la vita più semplice ai fleet manager o ci sono altri benefici?

Ci rendiamo conto che la gestione della flotta diventa sempre più complessa, anche perché ci sono sempre nuove legislazioni. Quindi chiaramente l'obiettivo è proprio quello di rendere loro la vita un po' più semplice, tramite questo 'abbonamento', per cui la flotta paga una fee in base al chilometraggio dei suoi mezzi. Possiamo dire che TAAS è un po' l'evoluzione del tradizionale contratto 'mileage', in quanto spostiamo l'onere della gestione in Goodyear.

C'è però anche un secondo obiettivo o vantaggio, che è la riduzione del total cost of ownership (costi complessivi di gestione della flotta). Parte del pacchetto è infatti anche un sistema, che si chiama **Halo Tire Inflator**, che consente di mantenere automaticamente la pressione sempre a livello ottimale, tramite un'azione meccanica, che sfrutta la forza centrifuga del pneumatico in movimento, per il gonfiaggio.

Grazie a questo sistema, la pressione rimane sempre a livello ottimale e questo si traduce in risparmio di carburante, maggior longevità del pneumatico e, di conseguenza, riduzione dei costi di gestione.

Una seconda funzionalità dell'Halo Tire Inflator è poter intervenire in previsione di breakdown: tutti questi sensori leggono infatti la pressione e la temperatura della gomma e sono in grado di prevedere, ma soprattutto prevenire, il fermo macchina, che per le flotte è particolarmente oneroso.

Come possiamo quantificare questi vantaggi?

Abbiamo realizzato un progetto pilota in Europa per valutare il contributo di TAAS nell'abbassamento dei costi totali di gestione e il risultato è una **riduzione del consumo di carburante nell'ordine del 4% e una riduzione dei breakdown nell'ordine dell'80%**. Questo perché il monitoraggio dei pneumatici è costante, mentre il mezzo che viaggia viene controllato solo saltuariamente.

Qual è la proposta di Goodyear relativamente alla mobilità elettrica?

Certamente il passaggio all'energia elettrica o ad altre energie alternative è uno dei trend più importanti del momento. Tutti i pneumatici Goodyear, compresi naturalmente quelli che lanciamo a IAA, sposano il concetto di **Electric Drive Ready**. Goodyear non ha intenzione di andare a sviluppare una gamma di pneumatici specifici per la mobilità elettrica, bensì offre alle flotte - di nuovo nell'ottica di rendere loro la vita più semplice - un solo pneumatico

progettato per essere utilizzato su tutti i tipi di veicoli, che siano a diesel, gas, elettrico o idrogeno.

C'è poi, chiaramente, anche un discorso di riduzione delle emissioni di CO2, che è sempre di più un'esigenza per le flotte che devono acquisire business. Oggi, infatti, la sostenibilità è un parametro necessario per rimanere e competere nel mercato.

Qual è l'impegno della divisione 'Commercial' di Goodyear in termini di sostenibilità?

In primo luogo la sostenibilità si riflette nei nostri prodotti. Ad esempio, la gamma Eqmax che presentiamo in fiera arriva fino al 55% di materiali sostenibili. Questo non è un punto di arrivo, ma un buon punto di partenza, perché il nostro obiettivo è sostituire le materie prime non sostenibili che ancora oggi utilizziamo, con bio-materiali. Nei nuovi prodotti, ad esempio, utilizziamo la colza di riso, un materiale di scarto, per creare la silice presente nella mescola del battistrada. Questo ci consente di avere migliore resistenza al rotolamento e maggior chilometraggio. Con l'introduzione della gamma Eqmax, presentiamo anche il concetto **Eco-Ready**: tutti i nostri pneumatici che contengono almeno il 40% di materiali sostenibili possono fregiarsi del logo "Eco-Ready".

I pneumatici Eqmax rispondono anche alla forte richiesta dei produttori di veicoli commerciali, che hanno bisogno di una bassa resistenza al rotolamento per ridurre, quanto più possibile, le immissioni dei nuovi veicoli. Naturalmente, soprattutto nel mercato europeo, bisogna trovare un giusto equilibrio tra bassa rolling resistance e grip, perché la flotta che viaggia sull'Appennino o sulle Alpi potrebbe non essere pienamente soddisfatta delle prestazioni del pneumatico OE. Questo è un tema per tutto il settore, in quanto da un lato ci sono le esigenze degli OEM e dall'altro ci sono le esigenze dei clienti che utilizzano il prodotto. La filosofia di Goodyear è per un utilizzo più versatile dei pneumatici, trovando un miglior compromesso tra chilometraggio, versatilità e resistenza al rotolamento.

Qual è il ruolo del tyre dealer nell'offerta Tires as a Service?

Il dealer, in ambito di pneumatici per veicoli commerciali, ha un ruolo probabilmente ancora più importante di quello che ha nel settore vettura, perché è, allo stesso tempo, il player che fornisce i pneumatici, ma anche quello che, nella maggioranza dei casi, fornisce il servizio alla flotta. Quindi il suo ruolo è determinante.

Noi abbiamo la **rete di rivenditori Truck Force**, che vende i nostri prodotti e fornisce anche il servizio. In Europa abbiamo più di 2.000 rivenditori nel network e in Italia ne

abbiamo 115. Sono rivenditori selezionati, che rispettano determinati requisiti di qualità e che devono superare un audit annuale.

Se pensiamo all'offerta TAAS, avere una rete di supporto affidabile è fondamentale, perché è il dealer che gestisce tutte le operazioni. Il suo ruolo è estremamente critico ed estremamente strategico.

© riproduzione riservata pubblicato il 19 / 09 / 2024