

Yokohama Italia S.p.A. inizia il 2011 con una nuova importante novità per il settore Truck.  Fabio Merli, 47enne manager toscano con grande esperienza nel settore, è il nuovo Responsabile Vendite Autocarro. Merli ricopre tale ruolo non solo per il brand Yokohama, ma anche per GT Radial, secondo marchio del Gruppo Yokohama Italia S.p.A./Magri Gomme S.p.A.

Fabio Merli succede a Luigi Reggiani, che per oltre 15 anni è stato il Direttore Vendite Truck di Yokohama Italia S.p.A. e che ha avuto il merito di introdurre il marchio e i pneumatici da trasporto pesante sul territorio nazionale, raggiungendo importanti risultati. Oggi il binomio Yokohama/Gt Radial conta una quota di mercato del 5%, suddivisibile in un 3% per Yokohama e in un 2% per GT Radial. Il sig. Reggiani ha avuto il grande ed importante compito di lanciare Yokohama in Italia, e il sig. Merli avrà l'altrettanto fondamentale responsabilità di portare avanti lo sviluppo dei brand e del business, facendo sempre di più conoscere ed apprezzare le performance dei pneumatici Yokohama e GT Radial agli operatori del settore.

“Sono molto felice di questa opportunità: essere approdato nel Gruppo Yokohama/Magri rappresenta un'affermazione professionale per me importante, nonché un'interessante sfida. Sarà entusiasmante, anche se non privo di incombenze, portare avanti l'ottimo lavoro fatto da Luigi, che ha terminato la sua esperienza professionale dopo tanti anni di successi. Sono pronto a lavorare con tutto il team per portare avanti questo compito: per prima cosa voglio rinsaldare il rapporto di Yokohama e GT Radial con gli operatori, le grandi aziende di trasporto e i rivenditori specializzati. In secondo luogo desidero creare una rete specializzata e affidabile per l'assistenza on road.”.

Fabio Merli inizia quindi con grande carica il 2011, un anno ricco di impegni e di progetti interessanti da portare avanti. “Un importante tema che accompagnerà la mia attività quest'anno è quello del pneumatico invernale: sempre di più la sensibilità verso questa tipologia di prodotto sta crescendo nel segmento vettura mentre, purtroppo, rimane carente nel nostro settore, nel quale è però fondamentale. In inverno purtroppo i rischi per la sicurezza alla guida si moltiplicano e le complicazioni sono sempre dietro l'angolo. Pensiamo ai problemi avvenuti la notte del 17/18 dicembre 2010 sull'A1 con la neve. I disguidi maggiori furono subiti, e causati di conseguenza, da truck non equipaggiati con pneumatici invernali. Quella notte sono stato coinvolto io stesso nell'ingorgo dell'A1 e mi è parso paradossale, conoscendo l'importanza e le performance dei pneumatici invernali da truck, che potesse accadere ancora una faccenda del genere. Il fattore pneumatici in quel caso è stato determinante, in negativo. La nevicata è stata sì eccezionale, ma le pendenze su cui si sono fermati gli autocarri, creando l'infernale ingorgo, a mio avviso sarebbero state affrontate in tutta tranquillità se questi veicoli pesanti fossero stati equipaggiati in modo

opportuno: cioè con pneumatici invernali. Quando parlo di pneumatici invernali mi riferisco a quei prodotti con mescole e battistrada specifici per il periodo invernale e non solo omologati M+S.”.

La sensibilità circa questa categoria di prodotto sta aumentando nel settore industriale, anche se nel trasporto merci l’informazione non è ancora sufficiente. “Noi produttori ci dobbiamo impegnare” – conclude Merli – a comunicare di più, con maggior insistenza e chiarezza, puntando sul fattore sicurezza, nervo scoperto e di sicura presa nella mente degli utilizzatori. Il Gruppo Yokohama/Magri si è posto questo obiettivo per la prossima stagione e da subito ci muoveremo per puntare l’attenzione su questo tema. Per un trasportatore un pneumatico invernale, oltre che garantire sicurezza e una guida senza intoppi, significa mobilità garantita senza necessità di catenare o fermarsi: e questo implica anche maggiore produttività ed economia.”.

Il 2011 si annuncia quindi come una grande sfida, ricca di opportunità, per il Gruppo Yokohama/Magri e la nuova Direzione Autocarro si presenta all’appello con grande motivazione.

Articolo correlato:  intervista di PneusNews a Fabio Merli, 18 gennaio