Директор Prometeon Tyre Group (PTG) рассказал о планах развития компании

дата публікації: 2019.05.07

Марко Солари (Marco Solari) с 2008 года работал в Pirelli, а в 2017-м перешел в Prometeon Tyre Group (PTG), так что он отлично знаком с рынком шин для грузовиков и автобусов. Сейчас г-н Солари выполняет обязанности главы европейского отделения PTG, и не так давно он принял участие в миланской презентации нового бюджетного бренда Anteo, во время которой рассказал о ситуации на рынке и возможных путях его развития.

«Раньше производители, дилеры и перевозчики часто имели конфликтующие интересны, и отношения были выстроены по вертикали, то есть информация и фидбэк передавались сверху вниз и наоборот, - говорит он. - Это приводило к ненужной трате ресурсов, и иногда было сложно сделать так, чтобы своих целей достигли все участники цепочки. Сейчас – и это длится уже несколько лет – отрасль находится в состоянии трансформации, приведшей к усилению связей между производителями и дилерами, которые поняли, что во многом у них общие интересы. Обмен информацией необходим для обеспечения эффективности работы, и поэтому мы проводим множество совместных проектов, в том числе с конечными пользователями».

По его словам, в будущем ситуация продолжит меняться, поскольку «нашей общей целью будет не продажа товара по наиболее выгодной цене, а увеличение эффективности всей цепи поставок». «Обмен данными, в том числе с автопарками, выгоден для всех сторон, и мы уже полностью готовы следовать этому новому подходу, - добавил г-н Солари. – Потребность

изменения принципа работы с перевозчиками возникла ввиду трансформации этой индустрии. Раньше отрасль состояла из небольших компаний, с которыми было проще вести переговоры, но теперь мы имеем дело с крупными транспортными организациями нового образца, которым требуются более комплексные решения. По этой причине нам необходимо предложить им полный и цифровизированный пакет услуг. Сегодня сервис – уже не сопутствующий компонент, а неотъемлемая часть предложения, и мы не можем этого не учитывать».

Г-н Солари также добавил, что шинные компании могут помогать за счет своих товаров и услуг снижать операционные расходы перевозчиков, и этот фактор имеет все большее значение. «Шины, если они правильно выбраны и корректно эксплуатируются, способны внести вклад в снижение затрат автопарков, наделяя их конкурентным преимуществом, - говорит он. - При этом детали сервиса больше не могут быть конфиденциальными, и мы должны делиться ими с операторами парков. Для развития нам необходимо делать нашу деятельность более прозрачной и эффективной. Дилеры и потребители – это наши партнеры. Мы все часть одной команды и у нас одни и те же интересы. Поэтому мы должны говорить на одном языке и следовать одному и тому же подходу».

Г-н Солари подчеркнул, что, хотя шины Anteo относятся к бюджетному сегменту, отношение к клиентам будет точно таким же. «Это всего лишь продукт, адаптированный к требованиям определенной потребительской группы, - сказал он. – Anteo позволит нам выйти на рынок, ранее бывший для нас недоступным. Это бренд, предназначенный для бюджетного сегмента, но при этом он унаследует лучшие технологии нашей компании».

Марко Солари (Prometeon): Теперь мы можем увеличить охват рынка По данным PTG, рынок недорогих грузовых шин в Европе быстро растет, и его размер удвоился за последние девять лет, что обусловлено в частности желанием перевозчиков сэкономить. «Мы не могли остаться в стороне от этого сегмента, в том числе и потому, что Prometeon – единственная шинная компания, выпускающая исключительно грузовые и автобусные шины, - заявил г-н Солари. – Это не тактический ход, а часть плана, направленного на полный охват рынка».

В скором времени PTG сможет предложить шины всех ценовых категорий. В премиум-сегменте доступны шины Pirelli, которые, как говорит г-н Солари, постоянно совершенствуются в технологическом плане. Для медиум-сегмента предусмотрена марка Formula, насчет которой менеджер PTG отметил, что она отличается высокой рентабельностью, а после появления бренда Anteo предложение можно считать сформированным. «Anteo – это шины с отличным соотношением цены и качества, оптимально подходящие для тех, кто хотел бы эффективно сократить свои расходы», - заключил г-н Солари.

Джерело: http://www.automaster.net.ua/drukujpdf/artykul/52014