



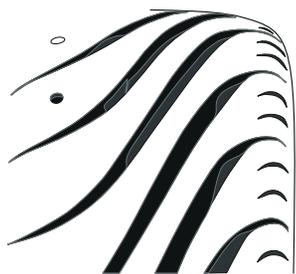
PneusNews.it

focus on



Ricostruzione

- 14 Rema Tip Top presenta il rapprezzo solvent free
- 16 L'espansione europea di Vival passa per l'Italia
- 20 Le soluzioni su misura di Cima Impianti
- 22 Marangoni investe otto milioni di euro a Rovereto



PneusNews.it

rivista online sul mondo dei pneumatici



- > più sezioni e servizi
- > design moderno e user-friendly
- > più opzioni pubblicitarie

Il gruppo:

neue
Reifenzeitung



tyres
& accessories



PneusNews.it
focus on

Reifenpresse.
Ein Service der NEUE REIFENZEI

tyrepress
The website for tyre and wheel professionals



PneusNews.it
rivista online sul mondo dei pneumatici

Per maggiori informazioni contatta: info@pneusnews.it

Sommario

Gruppo editoriale

PROFIL-VERLAG GMBH
Editore: Klaus Haddenbrock

Harsefelder Str. 5,
 21680 Stade, Germania
 Postfach 1408, 21654 Stade
 Phone: +49 4141 5336-0
 Fax: +49 4141 609900
 www.reifenpresse.de
 info@reifenpresse.de

Sede italiana

Pneusnews S.r.l.
 Centro Direzionale Undici
 Via degli Agricoltori 11
 32100 Belluno - Italia
 Tel.: +39 0437 93993323
 info@pneusnews.it
 www.pneusnews.it

Redazione

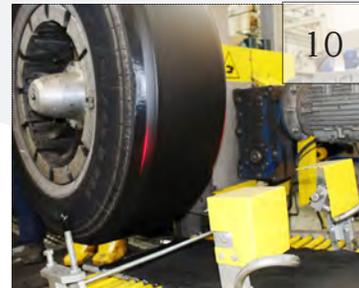
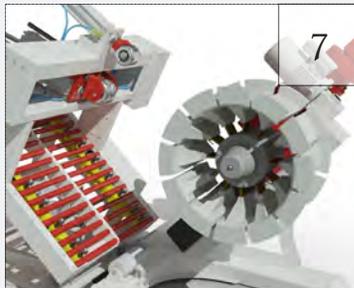
Lucia Tonini
 Tel.: +39 340 3503474
 lucia.tonini@pneusnews.it
 Ludovico Bencini
 Tel.: +39 340 3756225
 ludovico.bencini@pneusnews.it

Pubblicità

Federica Dotto
 Tel.: +39 340 4613478
 federica.dotto@pneusnews.it

Impaginazione grafica

Gaby Hinck
 Tel.: +49 4141 533626
 Heike Schomaker-Eymers
 Tel.: +49 4141 533623
 Andrea Löck
 Tel.: +49 4141 533620



- 4) Pirelli avvia la ricostruzione a caldo Novatread in tutta Europa
- 7) Tre novità made in Italmatic: una raspatrice, una rullatrice e un estrusore
- 10) Rigomma, STG, Grassi e Lazzarini, tutti per uno e uno per tutti
- 14) Rema Tip Top Italia presenta il rappezzo che non necessita di solventi chimici
- 16) Vipal cresce in Europa: il magazzino di Felixstowe e la sede di Bologna
- 19) Intervista: progetti e obiettivi di Vipal in Italia
- 20) Cima Impianti: soluzioni su misura per le esigenze del cliente
- 22) Marangoni investe otto milioni di euro a Rovereto
- 24) Sempre più ampia la gamma Marangoni per cava e cantiere
- 25) Gomme Piave: con DPS rivoluzioneremo la ricostruzione del movimento terra
- 27) Al via la seconda fase di ampliamento dell'impianto ContiLifeCycle
- 30) Obo Tyres punta sul nuovo per risolvere il problema della carenza di carcasse
- 32) Con la tecnologia AZ Retrax di VMI la ricostruzione diventa più competitiva ed ecologica
- 34) Roline: l'RFID consente di risparmiare tempo e aggiunge valore
- 37) Reifencenter Hofdmann espande la produzione di pneumatici autocross
- 38) Vulco continua a crescere attraverso la qualità



Pirelli avvia la ricostruzione a caldo in Europa

Nuovi fornitori, partner e prodotti completano l'offerta di Pirelli alle flotte

Il percorso di sviluppo dell'offerta Pirelli per le flotte, iniziato con il lancio della Serie 01 e con la presentazione delle fasce Novateck per la ricostruzione a freddo, si completa oggi con l'avvio della ricostruzione a caldo Novatread in Europa. Il partner tecnico è Marangoni e il progetto pilota, sviluppato in Italia con le tre principali dimensioni per questo mercato, ha superato la prova finale. Quindi oggi Pirelli si propone alle flotte come fornitore unico e completo di pneumatici autocarro e autobus.



I

l network di ricostruttori a freddo approvati dall'azienda italiana si sta ampliando sia in Europa che in Turchia. In particolare si è intensificata la presenza dei ricostruttori Pirelli in Germania, dove, grazie all'acquisizione di nuove flotte clienti sia per il nuovo che per il ricostruito, la Casa italiana ha deciso di selezionare altri partner indipendenti (Reifen Müller, Reifen Stiebling, Reifen Lorenz, Reifen Erhardt, Reifen John) da affiancare la rete di proprietà Pneumobil. La collaborazione con Marangoni si è ulteriormente consolidata ed esprime tutta la sua forza nella condivisione dei piani formativi per i ricostruttori in fase di riqualificazione.

Per quanto riguarda invece il mercato sudamericano, dove Pirelli è leader nel segmento autocarro, la novità è che in Brasile la produzione delle fasce Novateck è ora affidata anche a Vival, leader di mercato in Brasile, che affianca a partire dal 2015 la collaborazione ormai consolidata con Marangoni. In quest'area geografica Pirelli ha già accreditato 140 ricostruttori, di cui 125 in Brasile, e anche il rapporto diretto con le flotte sta diventan-

do sempre più forte. "L'inserimento di un secondo partner in Brasile è finalizzato a supportare la nostra crescita nel mercato replacement, in cui il rapporto tra pneumatico ricostruito e nuovo è superiore al 130%", spiega Alberto Viganò, direttore marketing della divisione 'Industrial' di Pirelli.

"La ricostruzione è strettamente legata al business dello pneumatico nuovo – dice il manager – e la ricostruibilità della carcassa è uno dei motivi del successo della Serie 01. In un mercato autocarro sempre più attento ai costi di esercizio, i ricostruiti Novatread sono la scelta ideale per chi cerca prestazioni analoghe ai pneumatici nuovi a un prezzo assolutamente vantaggioso. Abbiamo recentemente concluso la fase di test sulla ricostruzione a caldo, che ha confermato che la gamma di ricostruiti in stampo, con carcasse originali Pirelli, raddoppia la resa della prima vita e mantiene le ottime performance di resistenza al rotolamento della serie originale".

La gamma Novatread di ricostruiti a caldo è stata lanciata nel 2014 in occasione della fiera di Essen e Pirelli l'ha subito posizionata a livello dei top player del mercato, in quanto garantisce

DIVISIONE MATERIALI DI CONSUMO

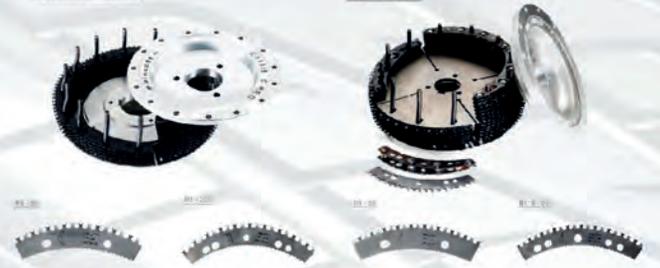
RAPPEZZI PER RIPARAZIONI



LAME PER RASPATRICI

R115/5 Contour

R4 Contour



MOLE E SPAZZOLE OTTONATE



ACCESSORI PER SMERIGLIATRICI E MINUTERIA



ATTREZZATURA PNEUMATICA



Fasce Novateck per la ricostruzione a freddo



prestazioni analoghe ai pneumatici nuovi, con un prezzo estremamente interessante per le flotte più attente ai costi di gestione. Le carcasse utilizzate sono esclusivamente quelle di ultima generazione, quelle cioè che presentano le ultime innovazioni della Casa milanese, come la tecnologia SATT (Spiral Advanced Technology for Truck), il cerchietto a filo esagonale, la gommatura totale delle cordicelle di cinture e la miscela bistrato, concepita per fornire un bilanciamento ottimale tra resa chilometrica, resistenza alle lacerazioni e riduzione della resistenza al rotolamento. I disegni battistrada sono quelli originali della Serie:01 e la produzione è affidata a Marangoni negli stabilimenti italiani.

Il progetto pilota, lanciato in Italia a luglio 2014 e conclusosi alla fine dell'anno, ha coinvolto le tre misure più diffuse per l'equipaggiamento di assi motori e rimorchi: 315/70 R 22.5 TH:01, 315/80 R 22.5 TR:01, 385/65 R 22.5 ST:01 Base. L'analisi è stata suddivisa in due fasi. In prima battuta sono state coinvolte alcune flotte, che Pirelli ha monitorato per capire se il chilometraggio e la resistenza al rotolamento fossero comparabili a quelli della prima vita della gomma. "La verifica ha avuto esito positivo", spiega



Alberto Viganò, direttore marketing della divisione 'Industrial' di Pirelli



Viganò. “Il mileage estrapolato del ricostruito è pari a quello della prima vita e anche la classe di rolling resistance, grazie al lavoro fatto sulle mescole, è sostanzialmente allineata a quella del prodotto nuovo”.

La seconda fase del progetto ha esteso le verifiche ai primi lotti commercializzati sul mercato italiano negli ultimi tre mesi del 2014. Pirelli ha infatti chiesto ai rivenditori che hanno effettuato le vendite più consistenti di poter seguire e monitorare le performance dei pneumatici, prima di dare il via libera alla distribuzione in tutta Europa attraverso la rete di dealers Pirelli.

“Oggi – spiega Viganò - affianchiamo alla proposta Novateck dei nostri ricostruttori per il freddo, l'offerta diretta per la ricostruzione a caldo Novatread. Per il lancio abbiamo a catalogo le misure più popolari, ma è già stato definito un piano di ampliamento della gamma nel corso del 2015.”

“In Italia, nei primi mesi di avvio della commercializzazione, le vendite sono state in linea con i piani, ma soprattutto abbiamo avuto la conferma che la domanda esiste e che le flotte che già utilizzano i nostri prodotti sono interessate al programma di ricostruzione”, dice Viganò. “Per quanto riguarda gli altri mercati, naturalmente siamo in prima linea con le nostre equity che si occupano di ricostruzione, cioè Pneumobil in Germania e Däckia in Svezia. Ci stiamo però già muovendo in Germania e Austria e abbiamo richieste provenienti da Spagna e Scandinavia, per cui sicuramente accelereremo ulteriormente lo sviluppo della distribuzione al di fuori dell'Italia. La Turchia è il Paese dove stiamo investendo di più, sia per la quota di mercato che deteniamo, sia per la presenza in termini di network. Sia in Italia che in Turchia stiamo lavorando, insieme a Marangoni, a un programma di riqualificazione dei ricostruttori certificati Pirelli, con l'obiettivo di potenziare i volumi e la presenza. In Italia la distribuzione di Novateck oggi è gestita direttamente da Marangoni, attraverso il suo network di ricostruttori, ma a breve potenzieremo la rete e definiremo un pacchetto di offerta di prodotti nuovi e ricostruiti.

In termini di volumi Pirelli lo scorso anno nella ricostruzione è cresciuta in Europa del 50%, mentre in Turchia e Latam, dove già aveva una presenza consolidata, rispettivamente del 25% e 20%. “Siamo sulla strada giusta”, conclude Viganò, “e adesso, sfruttando il forte orientamento ai servizi, dobbiamo intensificare le attività e far diventare la ricostruzione una parte integrante della nostra offerta alle flotte”.

Le tre novità 2015 di Italmatic: una raspatrice, una rullatrice e un estrusore

Italmatic, società italiana specializzata nella produzione e fornitura di impianti completi di ricostruzione per ogni tipo di pneumatico (dal motociclo fino al pneumatico movimento terra 63", inclusi pneumatici avio e gomme piene), presenterà presso il proprio stand B76. B76, padiglione 22, alla fiera Autopromotec 2015 di Bologna novità molto significative che confermano il suo ruolo di leader nel mercato mondiale: la raspatrice Matic Top, la rullatrice Matic Builder e l'estrusore Matic Cushion Gum Applicator.

nuova raspatrice MATIC TOP

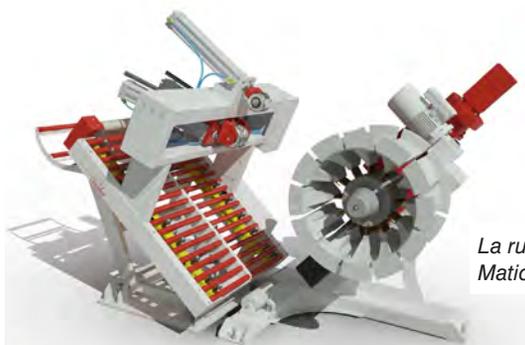


La raspatrice Matic Top

La **nuova raspatrice MATIC TOP** è completamente automatica e studiata per aumentare la produttività e la precisione di rasatura. Destinata alla lavorazione di pneumatici da 16" a 24,5" aventi una sezione minima di 150 mm. fino ad arrivare ai più recenti con una sezione di 525 mm., la nuova raspatrice è in grado di soddisfare la clientela più esigente con un'ampia flessibilità. La gestione completa dal pannello touch screen, infatti, rende molto semplice la gestione del ciclo di lavoro e permette di avere sempre sotto controllo tutte le funzioni e i tempi di produzione. Le nuove funzioni introdotte e le migliorie apportate rendono questa nuova versione ancora più performante ed è stata progettata prestando attenzione proprio alle esigenze specifiche dei clienti di Italmatic.

Dati tecnici:

- Funzionamento completamente elettrico
- Sistema di bloccaggio degli steli portagomma automatico senza la necessità di distanziali meccanici
- Motorizzazione dall'alto e facile pulizia degli scarti di gomma
- Aspirazioni multiple su cabina, raspa e spazzolatore
- Cicli automatici preimpostati per ogni tipo e misura di gomma
- Azionamenti Rockwell e motori Brushless
- Cabinatura completa per la massima sicurezza dell'operatore e per la riduzione della rumorosità
- Dispositivo raffreddamento lame
- Dispositivo rilevatore tele
- Comandi computerizzati per tutto il ciclo di rasatura e spazzolatura
- Display touch screen 15"
- Teleassistenza



La rullatrice Matic Builder

La **nuova rullatrice MATIC BUILDER** è completamente automatica e progettata per garantire la precisione sull'applicazione del prestampato, garantendo un pretensionamento controllato elettronicamente con una conseguente accuratezza sulla bilanciatura del pneumatico finito. Destinata alla lavorazione di pneumatici da 16" a 24,5", aventi una sezione minima di 150 mm. fino ad arrivare ai più recenti con una sezione di 525 mm., questa macchina è in grado di soddisfare la clientela più esigente con un'ampia flessibilità. La gestione completa dal pannello touch screen ed il controllo laser del pneumatico rende semplice la gestione del ciclo di lavoro permettendo di avere sempre sotto controllo tutte le funzioni ed i tempi di produzione. Le operazioni manuali risultano più veloci e meno complesse per una maggiore produttività.

Dati tecnici:

- Funzionamento completamente elettrico
- Componenti meccanici di qualità ed azionamenti Rockwell
- Sistema portagomma a mandrino americano a 12 settori
- Pedane sensibili per la messa in sicurezza dell'operatore
- Ciclo completamente automatico e comandato da PLC
- Display touch screen da 10" a colori
- Possibilità di memorizzazione ricette illimitata
- Portarotolo con rullo di svolgimento pellicola protettiva
- Guida fascia con posizionamento automatico
- Controllo laser per misurazione diametro pneumatico
- Pretensionamento automatico per una migliore bilanciatura del pneumatico ed una giunzione che garantisce la continuità del pattern del prestampato
- Centratori laser per ottimizzazione centratura fascia
- Rullatura automatica con ottimizzazione applicazione prestampato di nuova generazione
- Pulpito girevole per un controllo da diverse posizioni
- Teleassistenza



Il estrusore Matic Cushion Gum Applicator

Il **nuovo estrusore MATIC CUSHION GUM APPLICATOR** è completamente automatico e progettato per garantire la precisione sull'applicazione del sottostrato per una omogeneità e ottimizzazione della materia prima. Destinato alla lavorazione di pneumatici da 16" a 24,5" aventi una sezione minima di 150 mm. fino ad arrivare ai più recenti con una sezione di 525 mm., il nuovo estrusore è in grado di soddisfare la clientela più esigente con un'ampia flessibilità. L'intero ciclo è controllato dal PLC e l'operatore, grazie al touch screen integrato, può controllare la corretta esecuzione di applicazione e, mediante la telecamera fornita di serie, esaminare lo stato della fascia estrusa. La praticità di utilizzo e la semplicità di creazione delle ricette garantiscono una produttività elevata.





Dati tecnici:

- Funzionamento completamente elettrico (acqua di raffreddamento solo per il termoregolatore)
- Componenti meccanici di qualità ed azionamenti Rockwell
- Sistema portagomma a mandrino americano a 12 settori
- Protezioni perimetrali metalliche con accesso controllato da barriere fotosensibili
- Ciclo completamente automatico e comandato da PLC
- Display touch screen da 10" a colori
- Possibilità di memorizzazione ricette illimitata
- Controllo misurazione laser del diametro del pneumatico
- Telecamera per visione della lavorazione su monitor a colori
- Estrusore con elevata capacità produttiva per la riduzione dei tempi ciclo
- Testa di estrusione con sensori per rilevazione profilo mediante tastatura
- Interpolazione a 3 assi per garantire una corretta applicazione ed uno spessore costante della fascia su tutta la superficie
- Rulli pressori per la fascia estrusa
- Teleassistenza

LA STRADA

È UNA MAESTRA

IMPARIAMO

percorrendola

Per ricostruire i pneumatici, affidati a Vival. L'azienda leader nel settore della ricostruzione in America Latina e presente in più di 90 paesi nel mondo.

www.vival.com | sales@vival-eu.com
Tel. +34 96 325 95 10

L'Italia entra in rete d'impresa

Quattro aziende del nord Italia hanno deciso di unire le competenze per affrontare le sfide del futuro

Lo studio del progetto è durato un paio di anni, ma oggi è diventato realtà e si sta presentando ufficialmente sul mercato: STG di Bolzano, Rigomma di Marghera, in provincia di Venezia, Grassi Group di Novara e Lazzarini Pneuservice di Verona hanno deciso di unire le proprie competenze per creare un gruppo sinergico e valorizzare la diversità di ciascuna realtà, vero patrimonio della rete. La partnership è stata formalizzata legalmente tramite un "Contratto di Rete d'Impresa", cioè un accordo basato sulla collaborazione, lo scambio e l'aggregazione tra imprese, che rappresenta un modello di business alternativo rispetto alla frammentazione di PMI tipica del tessuto economico italiano. Lo scopo delle Reti di Impresa è lavorare con obiettivi comuni per incrementare la capacità innovativa e la competitività. Ed è proprio lo scambio di know-how, competenze e prestazioni il fulcro dell'accordo tra le quattro aziende, ciascuna delle quali porta nel paniere del gruppo la propria eccellenza.



I fondatori dell'Accademia di Formazione. Da sinistra: Francesco Levorato (Rigomma), Umberto Prato (STG) e Mauro Grassi (Grassi Group)

U

mberto Prato, amministratore delegato di STG (Sicur Tyres Group) di Bolzano, afferma: "il percorso rivoluzionario che abbiamo intrapreso si avvale fondamentalmente di tre elementi: Rete d'impresa, innovazione e formazione. Siamo convinti che, riunendo competenze e professionalità, si possano trovare le risposte per il domani e che la formazione rappresenti la piattaforma su cui appoggiare quelli che saranno i cambiamenti in grado di garantire un futuro da protagonisti alle nostre imprese".

Questo progetto è inedito nel settore in Italia per la forma giuridica scelta, in quanto non si tratta né di un gruppo d'acquisto, né di un consorzio, ma di un accordo commerciale che, pur man-

tenendo l'individualità di ciascuna azienda, punta alla condivisione delle modalità operative. In altri termini, ogni azienda mette a disposizione delle altre dei prodotti o dei servizi in cui eccelle e, per garantire omogeneità, sono previste una serie di agevolazioni concrete e quotidiane che vanno dallo scambio di personale alla formazione.

"Il territorio italiano è composto prevalentemente da PMI che sempre più vengono schiacciate dalle multinazionali", continua Prato. "Il mondo sta cambiando in fretta e la globalizzazione sta fortemente condizionando sia il livello economico che sociale, quindi per poter competere è necessario unire le forze e mettere in pista un progetto comune. Lo strumento che ci consente di lavorare insieme e, allo stesso tempo, rimanere autonomi e indi-

pendenti, è proprio la Rete d'Impresa, una normativa del 2009 che racchiude un concetto profondo di collaborazione. Alla base del nostro accordo, infatti, non ci sono volumi o sconti, ma una vera e propria filosofia imprenditoriale fondata su specializzazione, innovazione e formazione”.

Tutti quattro gli imprenditori, che da anni si frequentano, sposano dunque, al di là dei numeri, questa mission e affrontano con entusiasmo un progetto di sviluppo che coniuga, da un lato, l'artigianalità e il legame stretto con il territorio e il cliente finale e, dall'altro lato, la valenza di un progetto industriale sostenibile.

Con 27 punti vendita, 270 collaboratori e oltre 60 milioni di fatturato, il gruppo in Rete d'Impresa, che ancora non si è dotato di un logo comune – attività prevista ma non considerata prioritaria rispetto ad altri aspetti più sostanziali – , rappresenta oggi la più vasta rete di negozi di proprietà in Italia.

Rigomma e STG sono nomi importanti nella ricostruzione di pneumatici autocarro in Italia e sono accomunate da una storia simile, seppur in aree diverse: Rigomma nasce a Marghera (VE) nel 1952 come ricostruttore di pneumatici e STG nasce a Merano (BZ) nel 1968 come raccoglitore di carcasse per la ricostruzione. Sul business della ricostruzione ruotano oggi circa i 2/3 del volume di fatturato di ciascuna azienda ed è proprio sulla ricostruzione e sui servizi che il gruppo intende vincere le sfide del futuro. “Ogni azienda del team è ovviamente libera di lavorare con i fornitori che vuole, ma tutte sono convinte che, al di là delle gomme, il vero core business devono essere il servizio e le prestazioni tecniche. Questo significa, nel caso di Rigomma e STG, essere capaci di valorizzare il prodotto ricostruito, sia a freddo che a caldo, riuscire a far capire al cliente l'importanza di questa prestazione e argomentarla efficacemente. Le due società realizzano nel nord Italia dei numeri importanti e dispongono di un impianto di proprietà di Rigomma, a Marghera, vicino a Venezia, che lavora in eccellenza e sul quale il gruppo punta per ulteriori sviluppi.

Grassi Group, società nata nel 1978 come officina di autoriparazione e ampliata successivamente con il servizio pneumatici, porta in Rete la sua specializzazione nella manutenzione meccanica e diagnosi elettronica dei veicoli a motore. L'azienda, che ha sette centri in provincia di Novara e si focalizza nel servizio al consumatore finale, realizza il 30% del fatturato nella meccanica, è attiva nel servizio industriale ed è inoltre l'unica in Italia a realizzare riempimenti antiforatura pneumatici con un processo certificato ISO 9001 tramite il TÜV Italia. Quest'ultima specializzazione sarà naturalmente messa a disposizione dei colleghi ed è già in calendario un corso di formazione per poter condividere il know how e per mettere le altre società nella condizione di offrire ai propri clienti questo servizio per loro innovativo.



Il quarto partner entrato in rete è Lazzarini Pneu-service di Verona, una realtà storica e nota nel settore autocarro, caratterizzata, come le altre, da una mentalità autonoma e indipendente, che ha messo nel piatto della partnership la propria eccellenza: il servizio di soccorso 24 ore, che oggi consente alle quattro aziende del gruppo di offrire ai clienti una copertura no stop da Ravenna a Milano e fino al Friuli Venezia Giulia. Oltre a questo, il titolare Gabriele Lazzarini, forte di anni di esperienza sul campo e in aula, curerà per tutto il gruppo una serie di aspetti formativi in area tecnica.

La formazione è un aspetto centrale in questo progetto e il gruppo ha già realizzato diversi interventi, grazie anche all'appoggio della Camera di Commercio di Bolzano, che ha affiancato le quattro aziende con agevolazioni, servizi e soprattutto nella scelta della società di training a cui affidarsi. Oggi, infatti, il gruppo in Rete d'Impresa rappresenta nell'ambito camerale altoatesino un modello di successo, che viene spesso invitato a tavoli multisettoriali per condividere l'esperienza ed essere fonte d'ispirazione per altre realtà territoriali. "La formazione è il perno del cambiamento – spiega Prato – soprattutto perché è una formazione indipendente, totalmente svincolata dalle Case e ritagliata su misura in base alle esigenze della nostra organizzazione e alla cultura, provenienza ed esperienza dei nostri collaboratori". L'Accademia implementata dal gruppo ha già concluso una serie di corsi di formazione, ha in programma altri 30 giorni d'aula per quest'anno e sta organizzando delle iniziative per il 2016.

Le Case sembrano aver accolto con favore questa nuova realtà, così come – assicura Prato – i collaboratori, che hanno dimostrato uno straordinario entusiasmo. "In rete condividiamo valori e cultura per aiutarci reciprocamente ed evolvere insieme verso il futuro. Chi oggi è protagonista del mercato ha già capito che domani la filiera si stringerà ulteriormente e le Case stesse hanno bisogno di clienti che sappiano servire bene il cliente finale. Di questo siamo convinti e abbiamo deciso di giocarci tutto su questa che per noi è la strada migliore", dichiara l'amministratore di STG.

I quattro imprenditori non temono incomprensioni, in quanto, oltre a conoscersi da anni, hanno una visione comune del business, come dimostrano la prevalente focalizzazione alla vendita diretta, l'impegno nella qualità di prodotto e di processo, resa evidente dalle certificazioni di sistema che tutte le aziende hanno da tempo, la rigorosa organizzazione interna e la fiducia nella formazione. Queste - e non i numeri - sono state infatti le credenziali per entrare a far parte della Rete d'Impresa. Tutto il resto è lasciato all'arbitrio delle singole imprese, che possono lavorare con qual-



Stabilimento della ricostruzione di Rigomma. Da sinistra: Gianmatteo Scapin (Lazzarini Pneu-service), Francesco Levorato (Rigomma) e Umberto Prato (STG)

siasi fornitore o aderire ad accordi di insegna con le Case che preferiscono, come ad esempio STG che è un centro Conti 360°.

Il futuro della ricostruzione in Italia, secondo Umberto Prato, è legato all'artigianalità purché declinata in un contesto industriale numericamente sostenibile. "La ricostruzione per essere competitiva deve essere vicina al territorio e avere un filo diretto con il cliente. Solo conoscendo le necessità dell'utilizzatore finale, infatti, si riesce a valorizzare il prodotto nel modo giusto. Non vedo invece alcun futuro per gli intermediari, per quelle società cioè che ricoprono per conto terzi".

La vendita online dei pneumatici non fa invece paura all'amministratore di STG: "Il 14% del fatturato di STG è sulle prestazioni tecniche, praticamente copriamo con le prestazioni l'84% dei costi fissi. Se anche le Case dovessero vendere le gomme su internet, per noi non cambierebbe niente, anzi potremmo disimpegnare il magazzino, diminuire le immobilizzazioni finanziarie, aumentare la capacità per gli apprezzatissimi conto deposito e quindi aumentare ulteriormente la percentuale di copertura dei costi fissi con le attività di servizio".

Gli obiettivi del gruppo per il 2015 puntano soprattutto sulla formazione, dunque, che sono certi avrà effetti importanti sui risultati e sull'ulteriore allineamento delle società. Le aziende stanno contemporaneamente lavorando sull'organizzazione interna, da un punto di vista procedurale, e intendono unificare l'ente certificatore entro un paio di anni. Nel frattempo sono convinte che con le Case maggiori, quando ancora non sia così, troveranno degli equilibri corretti.

"Non ambiamo a diventare come le grandi catene europee", conclude Prato. "Noi vogliamo rimanere legati al territorio che ci conosce e dove abbiamo la nostra storia e siamo apprezzati. Vogliamo semplicemente continuare a essere protagonisti sul nostro mercato e salvaguardare la nostra storia e per ottenere questo risultato stiamo lavorando con grande entusiasmo".



Con 27 punti vendita, 270 collaboratori e oltre 60 milioni di fatturato, il gruppo in Rete d'Impresa, che ancora non si è dotato di un logo comune, rappresenta oggi la più vasta rete di negozi di proprietà in Italia

Prossime uscite:



PneusNews.it
focus on

MAGGIO: AUTOPROMOTEC PREVIEW

GIUGNO: AUTOPROMOTEC REVIEW

Prenota i tuoi spazi!!



Publicità Federica Dotto Tel.: +39 340 4613478 federica.dotto@pneusnews.it

Redazione Lucia Tonini Tel.: +39 340 3503474 lucia.tonini@pneusnews.it

Ludovico Bencini Tel.: +39 340 3756225 ludovico.bencini@pneusnews.it

Rema Tip Top Italia presenta il rappezzo che non necessita di solventi chimici

Nonostante il periodo economico che in generale si sta vivendo in Italia e in particolare nel mondo della ricostruzione, Rema Tip Top continua a investire e credere in questo business che da sempre l'ha vista protagonista.

La nota Casa tedesca punta con decisione anche sul mercato italiano, tanto che da settembre 2014 ha ufficialmente aperto a Correggio la

filiale Rema Tip Top Italia Automotive srl, che ha da subito riportato lusinghieri risultati in termini di fatturato e presenza sul territorio. La filiale italiana si è anche dotata di una nuova figura professionale con il compito di supportare, informare, formare e assistere tutti i ricostruttori presenti sul territorio nazionale. Gustavo de Mari si aggiunge, infatti, allo staff già esistente di supporto alla clientela e assume l'incarico di Responsabile delle Ricostruzioni. Con questa nuova figura, Rema Tip Top è intenzionata a creare un collegamento diretto fra il Ricostruttore, da sempre il cliente di riferimento per un'azienda che è nata producendo materiale di riparazione, e la casa madre, ma con l'obiettivo di uno scambio bidirezionale: Rema Tip Top verso il cliente e il cliente verso Rema Tip Top. "In questa maniera vogliamo agevolare il rapporto di collaborazione, perché, grazie a questa nuova figura professionale scorreranno più agevolmente una serie di attività: la risoluzione di problematiche, la creazione di nuovi articoli, le comunicazioni utili a migliorare e/o velocizzare il lavoro e molto altro", afferma l'amministratore delegato Daniel Schön.

Ma anche sul versante prodotti, la filiale Rema Tip Top Italia Automotive ha delle importanti novità per il mercato: un nuovissimo rappezzo Tip Top destinato, secondo l'azienda, a rivoluzionare letteralmente il mondo delle riparazioni, in quanto non richiede l'utilizzo di sostanze chimiche di vulcanizzazione dopo la rasatura. Questa tecnologia, che Rema Tip Top mette a disposizione dei propri clienti, soddisfa già oggi quello che sarà obbligatorio domani, quando entrerà in vigore la normativa "Green & Clever" (EU) Nr.348/2013 che si prefigge l'obiettivo di eliminare i "solventi" dai prodotti chimici di vulcanizzazione.

Gustavo de Mari è il nuovo Responsabile delle Ricostruzioni di Rema Tip Top Italia Automotive



In sintesi, i vantaggi del sistema RCF e del rappezzo serie 400:

- completamente "solvent free"
- non dannoso per l'ambiente
- non dannoso per l'operatore
- riduzione possibilità di errore operatore
- stessa copertura dei danni, ma con il 30% in meno dei rappezzi della serie 100 (riduzione costi di magazzino)
- + 12% di forza di adesione rispetto ai parametri già eccezionali della serie 100

- azzeramento tempi applicazione chimico di vulcanizzazione
- azzeramento tempi da attesa per innesco del chimico di vulcanizzazione
- qualora sia abitudine dell'operatore applicare un "ulteriore sotto-strato" (operazione facoltativa), i risparmi di tempo aumentano esponenzialmente, dato che non è più necessaria
- tempo per applicazione del chimico di vulcanizzazione sul rappezzo = 0
- tempo di attesa per innesco chimico di vulcanizzazione sul rappezzo = 0
- applicazione para su rappezzo e rullatura = 0
- ritaglio rappezzo = 0
- "stasi" una volta applicato il rappezzo alla carcassa si possono aspettare fino a 14 giorni prima di metterlo in cottura senza riscontrare alcun problema.

"Ma se tutti questi vantaggi non bastano, - dichiara il nuovo responsabile della divisione ricostruzione Gustavo de Mari - possiamo aggiungere anche la continua evoluzione della Serie 500 Aramid Agri: i rappezzi con tele in Aramid si arricchiscono, infatti, di una nuova versione dedicata ai pneumatici da agricoltura a bassa pressione (0,6/0,8 bar), che vedono proprio nelle caratteristiche intrinseche della tela in Aramid i vantaggi più importanti". Il rappezzo serie 500 Aramidcord specifico per i pneumatici per le macchine agricole, ha tele 5 volte più forti delle tele in Rayon e 1,5 volte più forti rispetto alle tele d'acciaio, ma con la flessibilità di una pezza UP!"

Vantaggi della Serie 500 Agri :

- **Flessibilità:** questa caratteristica rende facilissime le operazioni di applicazione in pneumatici dal profilo interno irregolare
- **Sottigliezza:** questa caratteristica avvicina tantissimo le tele del rappezzo a quelle della carcassa, riducendo lo stress su quest'ultima
- **Leggerezza:** questa caratteristica riduce il surriscaldamento localizzato
- **Forza:** sono più forti di un rappezzo con tele in acciaio ma non ne hanno i difetti
- **Ottimizzazione:** con soli 5 modelli sono coperte tutte le tipologie di danni.

Un'ulteriore novità in casa Rema Tip Top è la para telata Aramid Inlay, un prodotto che coniuga le caratteristiche della para telata con cord in Rayon o Nylon (estrema flessibilità, ma scarsa forza) e di quella con il cord in Acciaio (estrema forza, ma scarsa flessibilità). Il risultato è una para telata innovativa, realizzata con il cord in Aramid, che possiede i vantaggi di entrambe e offre quindi la flessibilità del Rayon e la forza (anche superiore) dell'Acciaio. De Mari non ha dubbi: "Questo materiale è rivoluzionario per il settore e innalzerà i limiti di riparabilità in maniera esponenziale!"



Non perdere
le prossime
uscite di

Iscriviti gratuitamente
al seguente link
www.pneusnews.it/newsletter/
per riceverle nella tua casella di
posta, oppure contattaci:
info@pneusnews.it



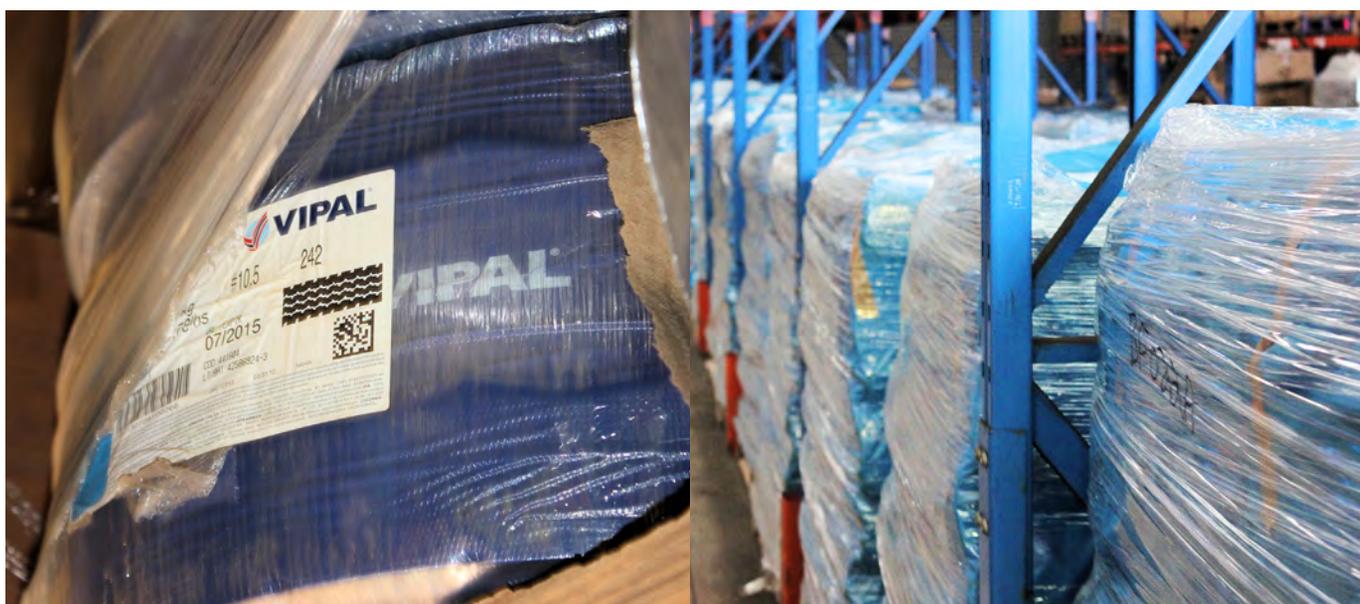
Vipal espande la propria presenza in Europa

La sede di Bologna e il magazzino in UK dimostrano la crescita delle quote di mercato in Europa dell'azienda brasiliana che fornisce prodotti per la ricostruzione

Alla fine del 2014, il fornitore brasiliano di prodotti per la ricostruzione Vipal ha comunicato di avere aperto un centro distributivo nel porto di Felixstowe, nell'East Anglia in Inghilterra. In gennaio 2015 ha aperto una sede in Italia, a Bologna, come punto di riferimento per i clienti del nostro Paese, che ricevono la merce dal magazzino sloveno. Queste recenti aperture sono più che semplici esempi di un'operazione di espansione in due mercati europei. Sono piuttosto esempi di come l'azienda stia crescendo in tutto il vecchio continente. Abbiamo incontrato il direttore generale per l'Europa di Vipal, Alessandro Campos, e il responsabile commerciale per la regione orientale, Michal Baxa, presso il nuovo magazzino inglese, per capire qualcosa di più sulla strategia dell'azienda.

Ci sono fondamentalmente due motivi per cui Vipal ha deciso di aprire una distribuzione diretta in UK con il centro distributivo di Felixstowe. Il primo è che gestire direttamente il proprio magazzino aiuta l'azienda a offrire un servizio migliore ai clienti esistenti e disporre di un'offerta migliore da proporre ai clienti futuri. Il secondo motivo, relativo alla scelta della località di Felixstowe, è che la location è strategica perché è molto più conveniente spedire

la merce a un magazzino portuale piuttosto che a centri distributivi, come ad esempio a Birmingham, Stoke o Manchester. Nonostante infatti il porto di Felixstowe possa sembrare parecchio lontano dalle città e dai principali clienti, logisticamente parlando ha decisamente senso. Aprire un magazzino in una città sostanzialmente significherebbe per l'azienda movimentare due volte la merce e raddoppiare i costi di trasporto (dal porto al magazzino e dal magazzino al cliente). Considerando che i prodotti per l'Europa di Vipal vengono fabbricati nello stabilimento brasiliano che opera in ottica



Prodotti marcati sia Vipal che Ruzi sono stoccati nel nuovo magazzino inglese di Felixstowe

Entro la fine del 2015, 150 tonnellate di fasce prestampate e di materiale per la ricostruzione a caldo saranno disponibili nel magazzino inglese

internazionale, il modello di spedizione dal magazzino portuale al cliente costa meno e accorcia i tempi di arrivo della merce. Infatti, questo approccio sta diventando per Vipal una sorta di modello testato e ripetibile, come già fatto in Germania, Spagna e Slovenia.

Ma perché adesso? Nelle parole di Campos, la filosofa di business di Vipal è una combinazione della mentalità americana con quella giapponese: se per prendere una decisione ci vuole tempo, come nello stereotipo professionale giapponese, una volta presa, la decisione, deve essere realizzata "ieri", come fanno gli americani. E così è andata anche per il magazzino inglese, che Vipal ha annunciato alla fine dell'anno scorso, ma che è stato in realtà costituito e avviato all'inizio del 2014. Per cui, mentre noi visitavamo il nuovo magazzino per una "prima occhiata" verso la fine di gennaio, il magazzino era in realtà già vicino al primo anniversario dell'avvio delle attività. In questo modo, piuttosto che visitare un magazzino vuoto, quello che abbiamo visto è il risultato della parte migliore di un anno di movimentazione di merce.

La presenza di Vipal in UK è iniziata nel 2007, quando l'azienda ha iniziato a fornire Vacu-Lug, uno dei più grandi ricostruttori indipendenti del Paese. Per i successivi sette anni, l'azienda ha curato questo rapporto e costruito altre relazioni commerciali, fornendo i prodotti dal magazzino tedesco di Amburgo. In seguito, un paio di anni fa, nacque l'idea di uno stock in loco e a metà 2013 era già stato deciso che il prossimo magazzino di Vipal sarebbe sorto in UK.

La prima fase della procedura di stock ha comportato il trasporto di alcuni battistrada disegnati appositamente per il mercato inglese dal magazzino di Amburgo a quello di Felixstowe. In seguito, una quantità importante di linee di prodotto ha iniziato a riempire gli scaffali. Per la fine del primo trimestre del 2015, ci saranno 100 tonnellate di fasce prestampate e 150 tonnellate di mescola per la ricostruzione a caldo, oltre ad una piccola quantità di gomma e altri prodotti per la ricostruzione, tutto stoccato a Felixstowe. Ma c'è posto per altra merce ancora, perché il magazzino da 2.000 mq di Vipal ha una capacità complessiva di 500 tonnellate.

Naturalmente, come già detto, questo comporta importanti vantaggi logistici e di fornitura. In particolare significa che Vipal adesso può offrire consegne settimanali sul territorio. Attualmente questo avviene con Vacu-Lug e con un cliente di fasce prestampate, ma, visto che la struttura è ormai ben funzionante, l'azienda inizierà a lavorare in questo modo anche con altri clienti. La location di Felixstowe, inoltre, consente tempi di consegna di uno o due giorni, senza necessità di una settimana aggiuntiva, cosa che è particolarmente importante per alcuni dei più piccoli ricostruttori inglesi, che tendono a piazzare gli ordini in base alle necessità quotidiane. In effetti, quest'ultimo punto è stato un'altra delle ragioni strategiche che hanno portato all'apertura del magazzino inglese: poter avere un'offerta più interessante per i ricostruttori inglesi di piccole e medie dimensioni.



Il direttore generale di Vipal Europe, Alessandro Campos, insieme al responsabile commerciale Michal Baxa e ad un rappresentante del provider logistico dell'azienda, illustrano il nuovo magazzino

Il nuovo ufficio in Italia e altro personale europeo

Sempre nella logica di espansione nei mercati europei, Vipal ha messo piede anche in Italia, dove ha aperto un ufficio a dicembre 2014 per inaugurarlo ufficialmente a gennaio. Per il momento, non è prevista l'apertura di un magazzino, perché per le consegne, in questa fase, è sufficiente la sede logistica in Slovenia.

In ogni caso, il significato di queste operazioni è che l'azienda, nel corso degli anni, ha incrementato significativamente le proprie quote di mercato ed è ancora sulla cresta dell'onda. Il più rapido aumento di quote di mercato Vipal lo ha registrato proprio in Italia, anche se partendo da una base relativamente bassa. Questo significa che - ad oggi - l'impatto della presenza di Vipal non è stato ancora percepito dai ben noti e forti rivali locali.

Vipal ha riportato risultati di crescita anche in Bulgaria e Slovenia e alcuni altri mercati. Solo in poche aree i numeri sono stati modesti e in genere a causa di cambiamenti negli accordi di distribuzione. In UK, come è facile immaginare, l'azienda dichiara le vendite in crescita. Guardando al 2015, poi, ci sono "aspettative molto buone", conseguenza di "ottimi negoziati". E naturalmente l'esito di queste dichiarazioni non può che sottolineare una generale aspettativa di crescita in UK e in Europa nel corso di quest'anno.

Crescono le opportunità per Vipal e per i ricostruttori in generale

Con le ultime stime sul mercato dei pneumatici, appena pubblicate da ETRMA al momento dell'intervista che si è svolta in gennaio, è interessante capire come Campos e Vipal vedono il futuro del mercato della ricostruzione, in termini di più ampio parco autocarri. La crescita nelle tabelle di ETRMA è vista come un indicatore positivo



per la salute a medio termine del settore della ricostruzione. Con più membri dell'associazione (e quindi aziende premium) che entrano con i pneumatici nel mercato, si verifica infatti una superiore e migliore disponibilità di carcasse, che diventano opportunità di business per i ricostruttori.

Per questi motivi, il mercato della ricostruzione, nel 2015, potrebbe crescere complessivamente fra il 3 e il 4,5 per cento. Inoltre il fatto che tutti i principali mercati europei stiano registrando un incremento delle vendite di pneumatici autocarro nuovi di nuove aziende associate ad ETRMA (con l'eccezione della Polonia), significa necessariamente che ci saranno pneumatici cinesi di bassa qualità che non possono essere ricostruiti (e che quindi non contribuiscono al mercato delle carcasse) e che sono concorrenti per prezzo dei prodotti ricostruiti.

E, in particolare per Vipal, cosa significa questo? Senza andare a vedere le quote di mercato paese per paese, è sufficiente dire che Vipal adesso può parlare di posizioni a due cifre in diversi mercati di riferimento in Europa. In alcuni casi questo vuole dire quote significative che superano alcuni dei migliori e più noti fornitori. Altri

mercati sono più distanti da questi risultati, per cui l'enfasi in Europa ricade sui clienti che si trasformano in partner più forti, grazie alla maggiore presenza del brand nel punto vendita per coloro che decidono di acquistare tra il 90 e 100 per cento delle fasce e del materiale per la ricostruzione e la riparazione da Vipal.

L'obiettivo è diventare la prima scelta per la ricostruzione dopo i produttori di pneumatici nuovi e pertanto avere una market share globale tra il 20 e 25 per cento. Come già visto, alcuni paesi sono più vicini a questo risultato rispetto ad altri. Il sud dell'Europa è l'area dove Vipal è quantitativamente più forte, mentre UK è più o meno a metà strada per raggiungere l'obiettivo. Per quanto riguarda l'Europa dell'est, invece, con il centro distributivo in Slovenia, Vipal ha già costruito una discreta presenza in tempi relativamente brevi. In Bosnia e Serbia l'azienda dice che le cose vanno "molto bene". La Romania è un nuovo mercato, che l'azienda ha affrontato l'anno scorso, ma dove registra già buoni risultati di vendita. Molto forte è la posizione di Vipal nel piccolo mercato della Croazia ed è addirittura dominante in Slovenia. Infine l'azienda non ha ancora deciso se arriverà fino alla Russia: dipenderà dalle sensazioni che verranno fuori dalla partecipazione al salone Tires & Rubber di Mosca nelle prossime settimane e nei prossimi mesi, ma la posizione dell'azienda rimane complessivamente forte e in decisa crescita.



nuovo

Compro *Vendo*

Hai attrezzature o stock di prodotti da vendere?
Cerchi un'occasione d'acquisto?
Finalmente online una sezione per te!

 **PneusNews.it**

L'intervista – Progetti e obiettivi di Vipal in Italia

Vipal Rubber ha da poco inaugurato una sede a Bologna, con l'obiettivo di essere più vicina ai propri clienti e aumentare la quota di mercato in Italia, Paese considerato promettente, visto che nel 2014 ha registrato, per il produttore brasiliano di materiali per la ricostruzione, una crescita del 13%. L'ufficio di Bologna porterà ai clienti vantaggi dal punto di vista operativo, amministrativo e logistico. Al momento la merce verrà inviata dal Centro di Distribuzione Vipal situato in Slovenia, vicino alla frontiera italiana, ma – come si legge nell'intervista – non si esclude l'apertura di un magazzino anche in Italia.

Ne abbiamo parlato con Alessandro Campos, Direttore Generale di Vipal Europe.

PN: Avete intenzione di assumere personale italiano? Come sarà composto lo staff?

AC: Il volto di Vipal in Italia è Massimo Scapelli, che è stato scelto come responsabile commerciale per questo mercato. Massimo ha tutto il sostegno della nostra struttura tecnica e di back office in Spagna. Siccome, però, questo è un mercato in crescita, il team verrà sicuramente rafforzato.

PN: Perché è stata scelta Bologna per la sede commerciale italiana?

AC: L'ufficio di Bologna, inaugurato a gennaio, serve come avamposto per l'assistenza ai clienti della regione. Bologna si trova in una regione dove Vipal ha molti collegamenti logistici per i trasferimenti al nord e al sud del Paese. Inoltre, un ufficio in questa città garantisce che siamo in uno dei poli industriali più sviluppati d'Italia. Per la strategia aziendale, questa location offre anche vantaggi a lungo termine, perché si tratta di una regione con molte aziende che si occupano di logistica e questo facilita le collaborazioni e un'eventuale apertura, in futuro, di un centro di distribuzione proprio a Bologna.

PN: Quali sono gli obiettivi della nuova filiale italiana?

AC: L'obiettivo principale di questa iniziativa è rafforzare la presenza di Vipal in questa regione, guadagnando, di conseguenza, una quota di mercato più ampia. Inoltre, avere un contatto locale è la chiave fondamentale per essere più vicini ai clienti e consente alla nostra azienda di offrire un servizio di eccellenza, con una risposta più agile e rapida alle richieste del mercato.

PN: Perché il mercato italiano è così importante per Vipal?

AC: Il mercato italiano è uno dei quattro più grandi in Europa ed è strategico per Vipal. Ci siamo resi conto che avere successo in un mercato così competitivo e importante, come l'Italia, rafforzerà la posizione di Vipal come major player a livello mondiale, oltre ad aumentare significativamente la percezione del nostro brand in tutto il mercato europeo.

PN: Cosa offrite al mercato italiano?

AC: Oltre a tutto il range di prodotti per la ricostruzione dei pneumatici di Vipal, ora i clienti italiani possono contare in un servizio di assistenza più diretto e veloce.

PN: Quali saranno le strategie commerciali?

AC: Vipal è un'azienda nota per la qualità e varietà del mix di prodotti, sostenute dalla grande capacità produttiva dei suoi stabilimenti. Questo mette Vipal in una posizione di leadership in America Latina e la rende uno dei principali operatori mondiali nel settore. La più grande sfida che l'azienda affronterà nei prossimi cinque anni è quella di rafforzare la propria posizione di leader anche in altri mercati, come l'Europa. Per questo motivo, nell'ambito della strategia di internazionalizzazione della società, nel prossimo futuro, saranno aperti nuovi uffici commerciali di supporto a nuovi impianti di produzione.

PN: Sono previste iniziative di marketing in Italia?

AC: Vipal promuove una serie di collaborazioni e iniziative di marketing in Europa. Tra queste, spiccano le attività relative alla European Truck Formula. Dal 2011 Vipal è partner del Buggyra, il racing team della Repubblica Ceca. Siamo sponsor di due piloti del team e nel 2014 abbiamo invitato parecchi clienti ad assistere alle gare.

Vipal partecipa anche a fiere ed eventi insieme ai suoi partner, come ad esempio, nel 2014, l'XV Agro Show, un'importante fiera agricola tenutasi a Bednary, in Polonia, dove Vipal si è presentata insieme ad Akro-Gum, un'azienda polacca che distribuisce in questo Paese la linea di prodotti per la ricostruzione. Inoltre Vipal organizza eventi con clienti e partner provenienti dai diversi angoli del mondo (Europa compresa), invitandoli a visitare gli impianti della società in Brasile.

PN: Sarete presenti ad Autopromotec?

AC: Sì, Autopromotec è un appuntamento fieristico abituale per Vipal. Ogni due anni l'azienda partecipa alla fiera bolognese, che è un evento chiave nello scenario internazionale, per i clienti italiani e per quelli provenienti da altri Paesi.

PN: Obiettivi e previsioni di vendita in Italia per il 2015?

AC: Le proiezioni di Vipal vedono nel 2015 un incremento delle vendite pari a quello ottenuto lo scorso anno (13%). I mesi di gennaio e febbraio, ad esempio, hanno già raggiunto risultati superiori a quelli dello stesso periodo 2014.

Cima Impianti: la produzione personalizzata per andare incontro alle esigenze del cliente

Cambia il mercato, cambia l'offerta, cambiano i clienti

Nata nel 1953 a Pistoia, in Toscana, Cima Impianti fin dalla sua fondazione si è sempre occupata della produzione di impianti per la ricostruzione dei pneumatici e, in particolare, di presse per la ricostruzione a caldo, di stampi, e, negli ultimi dieci anni, di raspatrici ed estrusori CNC per vettura, autocarro e movimento terra.

N

el corso degli anni, facendo della vulcanizzazione della gomma la propria specialità, Cima

ha iniziato a produrre anche macchine per il settore del nuovo, diversificando i propri studi e andando a progettare e realizzare macchine in grado di vulcanizzare prodotti diversi dal solo pneumatico, come ad esempio, cingoli in gomma circolari senza giunzione, cerchi gommati, gomme piene e molto altro. In questo modo Cima si propone come un partner con il quale creare una collaborazione tecnica, sottolineando come una moderna azienda che produce impianti per la ricostruzione possa allargare il proprio campo di azione verso nuovi orizzonti.

Questa ricerca di settori alternativi ha portato anni fa l'azienda a contatto con le acciaierie, un mercato completamente diverso da quello della gomma. A questa divisione di attività si dedica un



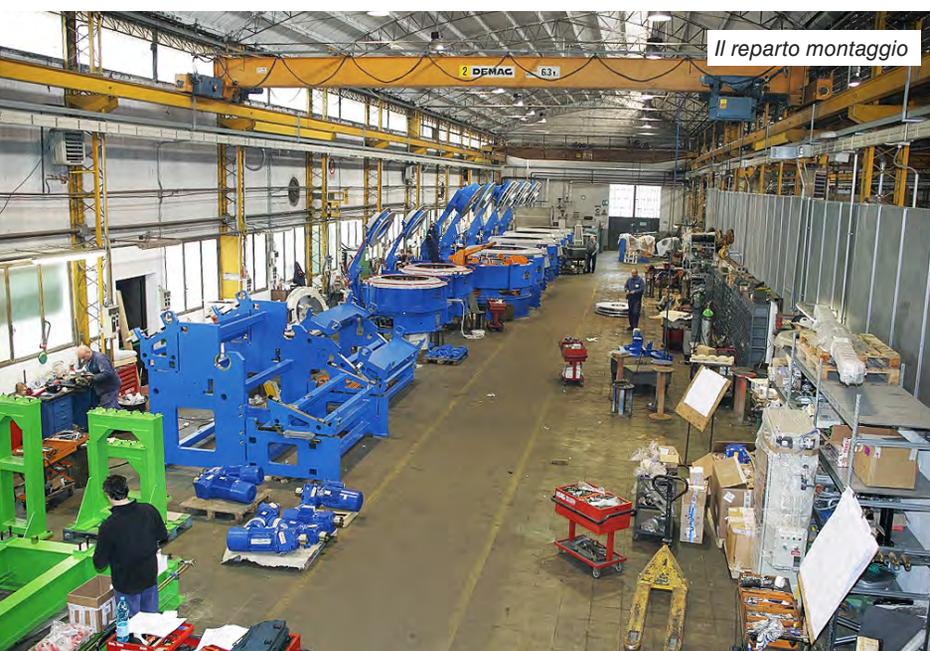
Vulcanizzatrice RP11T per pneumatici fino a 27.00R49

team a sé stante di commerciali e tecnici, che gestisce una fetta di fatturato importante dell'azienda, il "conto terzi", che si occupa della costruzione e montaggio di macchinari realizzati su disegni e specifiche dei clienti del settore degli acciai, che poi vengono da questi ultimi collocati in tutto il mondo all'interno dei loro impianti.

Partendo ancora una volta dalle esigenze dei clienti e allo scopo di mantenere contatti sempre più stretti sul campo, Cima Impianti ha inaugurato recentemente un'altra divisione dell'azienda che si occupa della fornitura di materiali di consumo: "Questa è una nuova attività – afferma Daniela Fanti del settore vendite – molto specifica, che ha richiesto la formazione di personale nuovo e gio-

vane in grado di individuare i prodotti da inserire a catalogo grazie anche alla formazione diretta sul campo, lavorando presso aziende di ricostruzione, confrontandosi con il lavoro di tutti i giorni nei vari reparti per capire le necessità e le esigenze dei nostri clienti. Abbiamo un catalogo sempre più ampio rivolto ai gommisti e ai clienti ricostruttori, comprendente tutti i prodotti che vengono consumati normalmente all'interno dell'officina. Anche in questo caso, come per tutto quello che facciamo, abbiamo selezionato solo i prodotti migliori e creato alcune interessanti collaborazioni."

L'obiettivo di andare incontro alle esigenze del cliente non ha portato solo alla creazione di nuove divisioni, ma ha anche modificato la produzione. Fanti ha affermato: "Questo settore sta assistendo sempre più ad una specificità della domanda. Se negli anni novanta l'offerta era standard, oggi non è più così e i clienti sono sempre più esigenti, con necessità particolari e richieste uniche. Questo ha portato Cima Impianti ad una



Il reparto montaggio



L'interno della fabbrica



Reparto montaggio vulcanizzatrici

vera e propria produzione personalizzata, che può riguardare le parti più diverse delle macchine, da una cosa semplice come il colore, alla scelta della marca dei componenti, all'elettronica per il controllo del ciclo produttivo, al tipo di software o altri aspetti ancora più importanti. Oggi il 50% della produzione è personalizzato, con lo sviluppo del macchinario che avviene assieme al cliente. È questo costante contatto con i nostri clienti quello che ci consente di mantenere aggiornati i nostri prodotti, apprezzati da tutti per la qualità e per il fatto di essere sempre al passo con i tempi."

Parlando del mercato, Fanti afferma che questo "è molto vario, a seconda dei paesi ai quali ci si rivolge. In alcuni la ricostruzione sta calando, mentre in altri è il contrario e si assiste ad un aumento della domanda. In Europa i segmenti principali in cui la ricostruzione ha successo sono il 4x4, il vettura e il camion, anche se questi ultimi due hanno risentito molto della concorrenza del pneumatico cinese. Ovviamente non tutti i pneumatici sono della stessa qualità, ma il problema principale è stato permettere l'ingresso indiscriminato e non controllato di prodotti, senza un minimo di tutela, che ha danneggiato molto il mercato, intendendo non solo il ricostruttore ma anche il cliente finale."

Naturalmente, se i ricostruttori vengono colpiti dalla crisi, le aziende come Cima Impianti vedono ridursi gli acquisti di macchinari nuovi. Per fronteggiare questo problema, l'azienda ha allargato il campo di attività come spiegato precedentemente, ma anche il mercato a livello geografico: "Lavorando in tutto il mondo abbiamo bilanciato le difficoltà di un mercato con i buoni risultati dell'altro. Per Cima negli ultimi anni sono diventati molto importanti il medio e l'estremo oriente. In questi paesi stiamo assistendo ad un interessante sviluppo: ci sono infatti grandi aziende che producono pneumatici ricostruiti per se stesse, ovvero realizzando un impianto di ricostruzione che soddisfi il proprio fabbisogno. Anche gli Stati Uniti, che rimangono uno dei nostri mercati più importanti e dove abbiamo una grossa struttura in loco che si occupa della distribuzione, installazione e manutenzione dei nostri prodotti, assistono a questo fenomeno: flotte di camion molto grandi, con migliaia di mezzi, hanno deciso di investire in un impianto di ricostruzione pneumatici che si occupi esclusivamente della propria flotta."

Recentemente l'azienda ha annunciato che è in grado di offrire disegni del battistrada per pneumatici vettura ed autocarro modificati rispetto all'originale e approvati dal costruttore del pneumatico nuovo. "Abbiamo lavorato a questo progetto, molto dispendioso fra l'altro, per gli ultimi due/tre anni, da quando cioè i fabbricanti di pneumatici nuovi hanno iniziato a controllare con maggior attenzio-

ne i profili e i nomi utilizzati dai ricostruttori, denunciando non solo l'uso improprio di innovazioni tecniche, ma anche l'uso non autorizzato di profili di scultura il cui disegno ornamentale è stato depositato dalla casa madre e quindi non riproducibili. Cima Impianti, forte del rapporto consolidato con questi fabbricanti, ha agito da intermediario e ha sviluppato delle varianti, approvate dal proprietario del profilo originale. In questo modo il cliente ha la garanzia che il proprietario del pneumatico nuovo non agirà contro di lui."

Infine, l'azienda sarà presente ad Autopromotec: "In questo momento siamo impegnati su diversi fronti nello studio e realizzazione di nuovi progetti. Non abbiamo ancora deciso che cosa portare in fiera, ma ci sarà molto di cui parlare, che si tratti di una innovazione a livello di fonderia, campo in cui siamo fra i pochi che investono ancora nel mantenimento di una propria struttura, o di qualcosa che rivoluzionerà la manutenzione e il mantenimento delle nostre macchine, o l'aggiunta dell'ultimo nato fra gli estrusori, la macchina più piccola della nostra ampia gamma, che rende accessibile l'acquisto di un prodotto di questo tipo anche ai ricostruttori più piccoli. Un'altra novità potrebbe arrivare a livello di vulcanizzazione. Autopromotec, come tutte le altre fiere a cui prendiamo parte nel mondo, è un punto di incontro importante con i nostri clienti, che sono sempre al centro dei nostri progetti. Per questo motivo offriamo un servizio a 360 gradi e un'assistenza post-vendita di primo livello."

Lo stabilimento di Pistoia



Marangoni: nuovi investimenti e innovazione tecnologica nell'impianto di Rovereto

Con l'avvicinarsi delle scadenze legate a una possibile estensione del sistema di labelling già in vigore per il pneumatico nuovo, il settore della ricostruzione pneumatici autocarro sta rapidamente evolvendo sia in relazione alle performance prestazionali che agli standard di uniformità ed efficienza che dovranno essere garantiti in presenza di una evoluzione normativa. Da sempre attivo nell'innovazione e nello sviluppo di nuove tecnologie di prodotto e di processo per la ricostruzione dei pneumatici autocarro e movimento terra, il Gruppo Marangoni ha recentemente lanciato e in buona parte realizzato un piano pluriennale di investimenti del valore circa 8 milioni di euro destinato ad aggiornare i diversi reparti produttivi dello stabilimento di Rovereto.

Massimo De Alessandri, Amministratore Delegato di Marangoni Spa, afferma: "Sono sempre più convinto che ci sia un futuro ricco di opportunità per il ricostruito di qualità ed è in tal senso che vanno inquadrati gli nello stabilimento di Rovereto"

Le principali novità riguardano l'acquisto di un nuovo mescolatore di ultima generazione, in grado di soddisfare le richieste di mescole sempre più sofisticate e performanti. Il nuovo banbury, che è in fase di installazione e sarà completato entro il 2015, è dotato di rotori compenetranti con distanza variabile, che consentiranno di realizzare mescole con un alto grado di dispersione delle cariche, requisito fondamentale per ottenere battistrada ad elevata resa chilometrica e, contemporaneamente, a bassa resistenza al rotolamento. Il nuovo banbury permetterà, inoltre, di innalzare il livello delle mescole battistrada movimento terra, rendendole competitive anche nelle applicazioni più severe.

Un altro importante investimento realizzato in questi mesi riguarda la confezione dei pneumatici ricostruiti a caldo che viene realizzata in un'isola di confezione (vedi foto), ovvero in un impianto che, permette di ricostruire pneumatici integrali in modo completamente automatico e flessibile. Realizzata in esclusiva per lo stabilimento di Rovereto, la stazione di lavoro è dotata di quattro estrusori asserviti da un robot industriale in grado di applicare il sottostrato e il battistrada con l'impiego di mandrini con il controllo del quantitativo di gomma posto su ogni pneumatico tramite pesature e movimentazioni effettuate dal robot. Il tutto gestito e monitorato da un apposito software prototipale che permette di generare profili in modo interattivo.





La nuova tecnologia impiegata consente di ottenere notevoli miglioramenti del prodotto finale sia in termini qualitativi che prestazionali, rendendolo sempre più paragonabile ai pneumatici premium nuovi. L'elevata automatizzazione del processo, consente inoltre di raggiungere maggiore flessibilità ed efficienza, una riduzione dei tempi di lavorazione e una gestione più flessibile dei flussi produttivi.

Proseguono inoltre gli interventi di adeguamento nel reparto di vulcanizzazione con l'acquisto di presse adatte ad alloggiare stampi cilindrici a 12 settori che miglioreranno ulteriormente l'uniformità del prodotto riducendo i fenomeni di ovalizzazione e di sbilanciatura abbastanza frequenti quando si ricostruisce un pneumatico che ha già effettuato una prima vita.

Massimo De Alessandri, Amministratore Delegato di Marangoni Spa, ha dichiarato "Sono sempre più convinto che ci sia un futuro ricco di opportunità per il ricostruito di qualità ed è in tal senso che vanno inquadrati gli sforzi profusi per migliorare i processi e recuperare efficienza all'interno dello stabilimento di Rovereto. Gli importanti investimenti che stiamo effettuando, mettendo a fattore comune le esperienze quotidiane di questa fabbrica con le innovazioni delle nostre aziende meccaniche, ci permetteranno di continuare ad affinare il processo di sviluppo tecnologico e di rafforzare i rapporti di collaborazione con operatori del settore che da sempre hanno trovato nella nostra azienda il partner di riferimento per lo sviluppo dei loro progetti nel settore della ricostruzione".

Marangoni Earthmover Tyres: ampliamento della gamma Marix per cava-cantiere nel profilo MADN

Marangoni Earthmover Tyres, divisione del gruppo Marangoni specializzata nella ricostruzione di pneumatici movimento terra, annuncia l'ampliamento della propria gamma di pneumatici ricostruiti Marix destinati al segmento cava-cantiere, con l'introduzione nelle misure 775/65R29 e 875/65R29 del profilo MADN, realizzato con tecnologia recaflex e avente profilo maggiorato E4 e L4.



Si tratta di un profilo non direzionale, impiegato su dumper articolati e pale, caratterizzato da eccellente trazione ed elevata resistenza ai tagli e alle lacerazioni che possono verificarsi durante la lavorazione. Il battistrada "autopulente" è caratterizzato da una scultura profonda e massiccia che conferisce al profilo stabilità anche su terreni inconsistenti (fango) e resistenza in presenza di terreni sconnessi e aggressivi (pietre/rocce).

Marangoni Earthmover Tyres, grazie alla flessibilità del proprio centro Ricerca e Sviluppo e alla stretta collaborazione con il cliente, si contraddistingue per la capacità di personalizzare i propri prodotti, andando oltre alla semplice offerta del profilo più appropriato per la specifica applicazione, ma proponendo disegni realizzati tenendo conto anche della carcassa da ricoprire, della profondità scultura e del conseguente diametro esterno della co-

pertura. L'impiego di mescole specificatamente studiate per le singole applicazioni consente di soddisfare ulteriormente le precise esigenze degli utilizzatori.

In un settore, quello cava-cantiere, in cui l'evoluzione del prodotto è molto forte, Marangoni punta dunque a rafforzare la propria offerta attraverso lo sviluppo di pneumatici pensati per soddisfare la domanda degli utilizzatori più esigenti, con profili, carcasse e mescole personalizzate in base alle diverse caratteristiche di impiego e alle necessità degli utenti.

Attraverso un processo di ricostruzione di qualità e fortemente orientato al cliente, i pneumatici Marix Marangoni riescono a garantire performance eccellenti, se paragonate a quelle dei pneumatici nuovi di marchi premium, permettendo quindi una forte riduzione del costo orario e rappresentando la risposta più puntuale alle richieste di efficienza e risparmio del mercato. Oltre a porsi come un'ottima soluzione per la seconda vita delle coperture dei marchi primari, i pneumatici ricostruiti Marix si rivelano essere anche estremamente competitivi nei confronti degli pneumatici budget asiatici, avendo un costo orario di utilizzo di molto inferiore a questi ultimi.

L'installazione, a breve, presso lo stabilimento di Rovereto (Italia), di una macchina che si avvale della tecnologia sherografica per individuare tutti i possibili difetti, sia nella fase di verifica iniziale che in quella finale sul prodotto ricostruito, migliorerà ulteriormente i già alti standard qualitativi dei pneumatici ricoperti per movimento terra Marangoni Marix.

Marangoni rinnova il sito dedicato ai pneumatici truck Marix

Il sito dedicato ai pneumatici per autocarro di Marangoni Commercial Tyres è stato interamente aggiornato per fornire a clienti e utilizzatori una piattaforma di conoscenza, aggiornamento e informazione sui molteplici prodotti e sui vantaggi di utilizzare un ricostruito Marix.

La gamma Marix è ora divisa in nuovi specifici segmenti, i più importanti dei quali sono presentati e schematizzati in un grafico che ne rappresenta in modo chiaro e immediato l'uso corretto e il livello di performance.

truck.marangoni.com è uno strumento che Marangoni Commercial Tyres mette a disposizione degli utenti per individuare rapidamente il prodotto adatto alle proprie specifiche esigenze d'uso, restare costantemente aggiornati e utilizzare con maggiore efficienza i prodotti.



Gomme Piave: con DPS rivoluzioneremo la ricostruzione del movimento terra

La ricostruzione dei pneumatici per movimento terra è un settore particolare, impegnativo e specializzato. Per tutti questi motivi, un'azienda che opera in questo campo deve avere caratteristiche specifiche, a cominciare dal know-how e da un'esperienza consolidata. Questo è il caso di Gomme Piave, che da più di 50 anni non solo ricostruisce pneumatici per movimento terra, ma concepisce, progetta e realizza macchinari in grado di eseguire sculture personalizzate. Seguendo questa tradizione, Gomme Piave, in collaborazione con Pellisari Mennella Ltd, start up costituita da giovani ricercatori impegnata nel settore ricerche tecnologiche, ha messo a punto il processo chiamato DPS (Deep Profile System), che permette di ricostruire pneumatici movimento terra a costi molto più bassi rispetto alla ricostruzione classica, con alte prestazioni di efficienza e durata e particolare impegno nell'abbattimento dei consumi energetici e di risorse primarie. Gomme Piave presenterà DPS alla prossima Autopromotec 2015, nella Hall 22, stand A 86.



La macchina fresatrice al lavoro

“Il Processo DPS è un nuovo concetto di ricostruzione che nasce dall'esigenza di poter offrire al consumatore finale un prodotto ad elevate prestazioni, con un costo inferiore rispetto all'attuale ricostruito”, ha affermato Augusto Favaro, titolare di Gomme Piave. “Spesso vengono avviati alla ricostruzione pneumatici che hanno ancora “un discreto spessore” di battistrada residuo, che nel processo classico con la rasatura viene asportato, di fatto sprecando battistrada e generando anche un costo per l'ambiente. Inoltre, per quanto il ricostruttore si impegni, la nuova miscela utilizzata per il rivestimento non potrà essere allo stesso livello dell'originale. Con un processo brevettato e strettamente custodito, Gomme Piave ha elaborato un sistema di rasatura estremamente delicato, capace di asportare pochi millimetri di gomma dal pneumatico, lasciando dunque tutto il battistrada residuo e predisponendo la superficie dello stesso ad una ricopertura con uno strato di nuova miscela spesso pochi centimetri. Una volta ricoperto il pneumatico con questo leggero strato di nuova miscela, esso verrà riscalpito ripristinando il disegno originario.”

Gomme Piave ha eseguito diversi test scientifici, condotti dall'Ing. Silvestro Mennella presso il laboratorio di Dosson (TV), che hanno rilevato che, grazie alla realizzazione di una superficie ideale operata dal processo DPS nella fase di rasatura, la saldatura tra la gomma del battistrada preesistente e la nuova gomma di rivestimento aggiunta ha continuità molecolare, con i due strati che sono indistinguibili e la prova di trazione dei campioni ha dato risultati di confronto pari al 100%. In sintesi, il processo DPS offre un prodotto ricostruito con la minor quantità possibile di miscela aggiunta, lascia inalterate le caratteristiche



I tre principali prodotti di Gomme Piave: da sinistra a destra, DPS, la ricostruzione tradizionale GP e la riscolpitura

del pneumatico come da casa madre, ha prestazioni performanti e una riduzione dei costi importante.

Ad Autopromotec Gomme Piave presenterà anche la riscolpitura, con nuove potenzialità e miglioramenti tecnici. Questa è una tecnica che prevede di ripassare i disegni del battistrada togliendo un certo spessore di gomma dal fondo della scultura del pneumatico usato, ripristinando l'altezza del tacco.

“La riscolpitura dei pneumatici da cava, effettuata secondo i nostri rigorosi parametri con una macchina appositamente progettata che si avvale di evoluti sistemi di gestione elettronica, è un'operazione sicura al 100%, che non penalizza la robustezza della tenuta del blocco sommità, né quella della struttura interna della carcassa. Essa ottimizza le prestazioni chilometriche, riduce il consumo di carburante e ridona aderenza e forza di trazione ai pneumatici. Abbiamo effettuato oltre 2000 riscolpitura su pneumatici utilizzati nelle più avverse condizioni di lavoro in cantieri di tut-

ta Europa ed il 100% ha lavorato senza riportare alcun danno, se non la normale usura. Gli stessi pneumatici riscolpiti possono essere poi ricoperti.”

Gomme Piave è stata fondata nel 1960 da Nello Favaro ed oggi è guidata dal figlio Augusto, ideatore delle principali soluzioni innovative che hanno portato l'azienda ad essere riconosciuta come importante punto di riferimento per il mercato, non solo italiano, ma europeo.

L'altra attività in cui negli anni si è specializzata Gomme Piave è la riparazione, campo in cui l'azienda è in grado di effettuare attività di qualsiasi genere. In particolare, è stata maturata un'expertise per quanto riguarda la riparazione della carcassa del pneumatico che prevede operazioni manuali e robotiche su misura per ogni tipo di danno specifico.

Continental avvia la seconda fase di espansione del ContiLifeCycle di Hannover

La seconda fase di ampliamento dell'impianto di ricostruzione di Continental ad Hannover-Stöcken, vicino al quartier generale, procede più rapidamente del previsto. Il direttore responsabile della Divisione Ricostruzione dell'azienda, Christian Sass, intervistato dal nostro gruppo editoriale, ha sottolineato che la seconda fase di espansione, iniziata alla fine dell'anno scorso, terminerà nel corso del 2015. Inoltre, il manager ha spiegato che l'azienda ha intenzione di concentrarsi sempre di più sulla ricostruzione a caldo, mentre per la ricostruzione a freddo - anche se nello stabilimento ContiLifeCycle ci sarà una linea di produzione - continuerà a collaborare con i ricostruttori indipendenti ContiTread-Partner.

S

ass non si mostra preoccupato del fatto che il mercato della ricostruzione lo scorso anno abbia perso in Europa circa il 4 per cento, performando quindi decisamente peggio del mercato dei pneumatici per autocarro nuovi. Il manager, che gestisce tutte le attività di Continental per la ricostruzione a livello mondiale, considera infatti questi risultati poco più che normali oscillazioni del mercato.

Ci sono stati tuttavia diversi fattori che, secondo lui, hanno influito significativamente sia sul mercato della ricostruzione che su quello dei pneumatici autocarro nuovi e non è facile stabilire che corso prenderanno nel prossimo futuro.

Uno dei fattori che ha influenzato in maniera più determinante il mercato europeo lo scorso anno è la grande quantità di pneumatici nuovi importati dalla Cina. Secondo le ultime stime dell'ETRMA, infatti, nel 2014 le importazioni in Europa di pneumatici nuovi sono





Christian Sass, responsabile della Divisione Ricostruzione di Continental, riferendosi ai lavori di espansione dell'impianto di Hannover-Stöcken, afferma: "Siamo in linea con la tabella di marcia"

capacità produttiva in Cina e in alcuni altri mercati." Guardando al numero di pneumatici che arrivano in Europa, soprattutto dalla Cina, Continental deduce che la capacità produttiva di gomme nuove per truck lì sia di poco inferiore al 70% di quelle utilizzate.

Gli ulteriori 1,25 milioni di pezzi che entrano in Europa sviluppano nuove dinamiche e stravolgono l'equilibrio del mercato, sottoponendo a forte pressione la capacità produttiva e, in ultima analisi, i prezzi. Secondo il responsabile della ricostruzione di Continental, qualitativamente e in termini di prezzo, le gomme importate competono più direttamente con i ricostruiti a freddo che con i ricostruiti a caldo, che in genere fanno parte del pacchetto offerto alle flotte dai produttori di pneumatici nuovi. Sass chiarisce che non intende assolutamente dire che i pneumatici ricostruiti a freddo siano di qualità inferiore rispetto a quelli ricostruiti a caldo all'interno degli impianti dei principali produttori europei. Al contrario, il manager afferma di credere in entrambe le tecnologie e questa fiducia nasce ed è testimoniata dalla produzione di circa 30.000 fasce prestaminate all'anno nell'impianto ContiLifeCycle di Hannover-Stöcken. "Continental ritiene che ciascuna delle due tecniche apporti dei particolari vantaggi e svantaggi e sul mercato ci sia spazio per entrambe", dice Sass.

Quello che intende il dirigente di Continental è che, mentre la ricostruzione a caldo su larga scala fa parte dei programmi che seguono l'intera durata di vita della gomma, che vengono gestiti direttamente dalle Case per le flotte, come appunto il ContiLifeCycle, i pneumatici ricostruiti a freddo vengono invece generalmente offerti sul mercato come prodotti a sé. Questa caratteristica di essere prodotti 'singoli' e non parte di un programma, li lascia maggiormente esposti alla concorrenza dei pneumatici nuovi importati dall'Estremo Oriente. La competizione per i ricostruiti a freddo è cresciuta e ha portato ad un'offerta sempre più ampia della gamma e dei prezzi.

cresciute del 60 per cento rispetto all'anno precedente, nel quale già erano circa due milioni di pezzi. Sass considera questo incremento principalmente come "il risultato di una significativa pressione della ca-

pacità produttiva in Cina e in alcuni altri mercati." Non sorprende quindi il fatto che i ricostruiti a freddo, che dominavano alcuni mercati della ricostruzione, come ad esempio l'Europa dell'Est, l'anno scorso abbiano avuto una crescita così debole. D'altra parte, non è facile immaginare come porre un freno a questa tendenza, secondo Sass. Al momento, comunque, Continental non vede alcun segnale di inversione importante del trend dei volumi di importazione e della pressione su questo business.

Un altro tema significativo è il numero crescente di pneumatici truck nuovi che vengono importati in Europa e che molte volte non sono ricostruibili. Ne consegue la difficoltà nel reperire carcasse idonee a passare a seconda vita e, in questo caso, sono i produttori primari che, grazie ai loro canali di distribuzione ben affermati, riescono meglio a recuperare le carcasse per avviarle direttamente ai propri impianti di ricostruzione. Sass afferma infatti che Continental riesce a gestire "con successo" questo processo, recuperando esclusivamente carcasse marchiate Continental, e che l'anno scorso ha registrato solo "qualche piccolo problema" dovuto alla carenza di carcasse.

Considerando il successo nel segmento delle flotte, le reti stabili e controllabili per l'acquisizione delle carcasse e il numero sufficiente di pneumatici Continental sul mercato, il colosso tedesco ha quindi ottimi motivi per ampliare ulteriormente il suo impianto di ricostruzione ad Hannover-Stöcken. Il produttore tedesco ha inaugurato lo stabilimento ContiLifeCycle a fine 2013 e ha iniziato la produzione subito dopo. Christian Sass preferisce non rilasciare dettagli sull'attuale utilizzo della capacità produttiva, ma afferma chiaramente che l'anno scorso sia stato abbastanza elevato da giustificare l'avvio dei lavori per la seconda fase di espansione.

In occasione dell'inaugurazione ufficiale del ContiLifeCycle, si parlò di un "obiettivo di capacità produttiva" di 150.000 ricostruiti a caldo e 30.000 ricostruiti a freddo all'anno, destinati al mercato europeo. La ricostruzione a freddo ha raggiunto il target nel corso della prima fase, per cui la seconda fase si concentrerà esclusivamente sull'incremento della capacità di ricostruzione a caldo dagli attuali circa 90.000 pezzi all'anno. Per ottenere questo risultato verranno aggiunte altre 10 presse alle 16 già installate e queste nuove presse rappresenteranno la conclusione di un "processo graduale" che si concluderà nel prossimo trimestre. L'investimento originale di circa dieci milioni di euro è rimasto confermato e Continental ha ricevuto finanziamenti per 1,2 milioni di euro dal Ministero dell'ambiente tedesco, grazie all'impianto di riciclaggio incluso nella struttura.

Sebbene l'attuale fase di espansione si riferisca esclusivamen-



te alla ricostruzione a caldo, le attività a freddo di Continental ad Hannover-Stöcken non devono essere trascurate. L'impianto

di ricostruzione a freddo rappresenta infatti un 'modello di buona pratica' e serve per aiutare i partner europei ContiTread a rimanere competitivi nel mercato. Sass pone l'accento sul fatto che, assicurandosi che il proprio know-how sulla ricostruzione a freddo rimanga aggiornato, è più facile competere per Continental. E, nonostante la produzione a freddo di Hannover-Stöcken sia esattamente la stessa prodotta dai partner ContiTread – e alcuni di questi erano comprensibilmente poco entusiasti appena saputo che l'impianto di Hannover-Stöcken includeva anche la ricostruzione a freddo -, Christian Sass non considera l'unità produttiva come un concorrente per i propri partner. Piuttosto, Continental pensa che la produzione a freddo di Hannover-Stöcken sia un mezzo per presentare ai clienti il nuovo concetto di ricostruzione ContiLifeCycle.

Per attrarre nuovi clienti è necessaria una vasta gamma di prodotti ricostruiti sia a freddo che a caldo, in modo da rispecchiare il portafoglio di prodotti Continental nuovi. Sass afferma che le fasce prestampate ContiTread, che tra l'altro sono prodotte da Marangoni, saranno presto disponibili con i profili battistrada della terza generazione di gomme Continental. Anche la generazione precedente continuerà ad essere disponibile sia presso i partner ContiTread che nell'impianto ContiLifeCycle.

Contemporaneamente alla presentazione dei profili di ultima generazione, il produttore tedesco ha intenzione di completare la gamma bassa delle fasce prestampate, aggiungendo la linea premium ContiTread con un secondo range di segmento basso. La data esatta del lancio di questa nuova linea di prodotti non è ancora nota, ma il debutto sul mercato avverrà sicuramente quest'anno. Mentre le fasce non saranno commercializzate con il nome ContiTread, il nuovo secondo range di prodotti aiuterà Continental a rafforzare la propria posizione, soprattutto nel mercato dell'Europa dell'Est dove la ricostruzione a freddo è preminente. Sarà inoltre più facile per l'azienda acquisire nuovi partner ContiTread in quell'area, dando allo stesso tempo a quelli attuali – che hanno esplicitamente richiesto una seconda gamma di prodotti – ulteriori munizioni per competere nella loro battaglia contro le gomme nuove d'importazione.



Obo Tyres punta sul nuovo per risolvere il problema della carenza di carcasse

Se i ricostruttori europei si cimentassero nell'associazione delle parole, la maggior parte, se non tutti, alla parola 'carcassa' unirebbero 'carenza'. La scarsità di carcasse ricostruibili, soprattutto in determinate dimensioni, è un problema già da diversi anni e questa situazione non pare aver fine. I ricostruttori non possono permettersi di aspettare carcasse idonee e hanno compreso la necessità di essere creativi, trovando modi alternativi per approvvigionarsi. Obo Tyres, azienda che nel 2014 ha ricostruito 20.000 pneumatici, sta facendo proprio questo dopo aver deciso di entrare in un nuovo business: vendere pneumatici nuovi per garantire una fonte continua di carcasse, necessaria alla crescita costante delle sue attività di ricostruzione.

S secondo il direttore generale dell'azienda, Ursula Boom-Abels, è solo negli ultimi due anni che l'azienda ha iniziato ad avere difficoltà nell'ottenere buone carcasse, in particolare di determinate dimensioni. "Allora abbiamo iniziato a pensare a come potevamo influenzare la fornitura di carcasse." La conclusione trovata da Obo Tyres è che un buona carcassa si ottiene a partire da un buon pneumatico nuovo. "Abbiamo pensato di iniziare a vendere pneumatici nuovi, che potessero essere ricostruibili. Dal momento che Obo Tyres è conosciuta nel mercato come ricostruttore, abbiamo deciso di non vendere prodotti nuovi con il marchio Obo, cercando un marchio adeguato da poter offrire in esclusiva. Abbiamo trovato Techking Tires." Boom-Abels ha affermato che Obo ha testato altri tre marchi di pneumatici cinesi in un periodo lungo 18 mesi, prima di scegliere Techking. "Abbiamo testato le gomme e le carcasse qui in Olanda e abbiamo scoperto che Techking Tires costruisce un buon pneumatico radiale, adatto al mercato europeo, con una carcassa di qualità che può essere ricostruita. Abbiamo quindi stipulato un accordo con Techking nel dicembre scorso, durante Reifen China."

Secondo i termini dell'accordo, Obo Tyres è ora distributore esclusivo delle gamme di pneumatici industriali e OTR di Techking in Germania, Francia, Svizzera e Austria e può anche fornire questi prodotti nel Regno Unito, Finlandia e Polonia, anche se su base non esclusiva. La cosa interessante è che Obo Tyres fornisce una garanzia di cinque anni sul pneumatico, insieme alla garanzia di riacquisto della carcassa. Boom-Abels spiega la logica alla base di questa iniziativa: "Abbiamo pensato che potevamo fornire alle persone un pneumatico nuovo e monetizzare successivamente la loro carcassa, influenzando il nostro approvvigionamento e soddisfacendo la nostra domanda interna." Acquistando un nuovo prodotto Techking, gli utenti finali hanno così la certezza che alla fine della vita del pneumatico, riceveranno una certa quantità di denaro garantita per tutte le carcasse ricostruibili. In alternativa, gli utenti possono inviare direttamente il pneumatico ad Obo per la ricostru-



Oltre ad offrire nuovi pneumatici Techking, Obo Tyres fornisce il pneumatico Trasporti HD e il "clover leaf": il primo è ricostruito su una nuova carcassa verde, il secondo su una carcassa raspata



La rasatura di una carcassa prima della ricostruzione. Obo Tyres ha recentemente installato una nuova stazione di rasatura



zione. Per i mercati non esclusivi questo accordo si applica solo ai pneumatici Techking acquistati nuovi attraverso Obo Tyres.

Le vendite di pneumatici Techking sono iniziate a fine febbraio, e secondo il direttore generale, sono stati fissati grandi obiettivi per il marchio: il progetto è quello di distribuire 2.500 pneumatici di marca Techking nel 2015, cifra destinata ad aumentare e che, in prospettiva, richiederà all'azienda un ulteriore investimento per quel che riguarda la ricostruzione. Gran parte delle vendite Techking sono costituite dal mercato tedesco, regione che si trova ad un chilometro circa dalla sede di Obo Tyres ed è già il principale mercato di crescita della società per i pneumatici ricostruiti. "Vogliamo ampliarci verso altri mercati, ma ci stiamo concentrando sulla Germania grazie alla vicinanza geografica con il nostro stabilimento. Abbiamo anche una società tedesca, con sede a Lipsia. Siamo presenti nel mercato tedesco da qualche anno ma, essendo un paese molto grande, possiamo fare molto di più." L'attenzione sulla Germania è completata da attività in Francia e, a partire dalla metà dello scorso anno, una nuova presenza in Svizzera e Austria, guidata da investimenti nel team di vendita per questi mercati.

Techking Tyres non è però l'unico brand di pneumatici distribuiti da Obo Tyres: oltre ad offrire prodotti specializzati di nicchia, l'azienda vende un pneumatico agricolo on/off road, il Transport HD (Heavy Duty), dedicato al trasporto, ma che può essere utilizzato anche nei campi per scopi agricoli. Le vendite del Transport HD sono iniziate nel febbraio del 2015, inizialmente con dimensione 24R20.5. "In futuro potremmo sviluppare stampi per altri formati più piccoli, dal momento che in queste misure si trova gran parte della domanda", aggiunge Boom-Abels. Questo è attualmente l'unico prodotto agricolo che Obo propone, anche se Techking Tires potrebbe introdurre una line-up dedicata a questo settore a breve.



Tutti i pneumatici Techking saranno ricostruiti mediante il processo a caldo

VMI promuove il progresso nella ricostruzione

Nei mercati sviluppati, come l'Europa e il Nord America, l'offerta di pneumatici ricostruiti di alta qualità è parte integrante della pianificazione strategica della maggior parte dei produttori, in particolare nel segmento bus e camion. Da diverso tempo è prassi comune pensare che la carcassa di un pneumatico debba essere in grado di essere riutilizzata anche tre volte: la prima con il battistrada originale e altre due grazie alla ricostruzione. Una combinazione di nuove tecnologie e norme più severe continua a guidare questi grandi cambiamenti nel mercato della ricostruzione.

La tecnologia tradizionale del ricostruito comporta la raspatura della carcassa per rimuovere ogni traccia del battistrada precedente e quindi il successivo deposito a spruzzo sulla superficie di un solvente a base di cemento, che include composti organici volatili (VOC). Questi composti presentano numerosi inconvenienti: essi obbligano gli operatori ad indossare indumenti protettivi e a lavorare in uno spazio interamente chiuso, per evitare che fuoriescano residui tossici, causando inevitabilmente rifiuti altamente dannosi per l'ambiente e presentando il perenne rischio di incendio, dal momento che sono molto infiammabili.

In molti paesi, in particolare negli Stati Uniti e in Europa, le autorità hanno progressivamente limitato l'uso dei cementi VOC per ridurre i rischi per la salute e i danni ambientali. Sono stati sperimentati nuovi prodotti, tra cui il cemento a base d'acqua in luogo dei solventi, ma anche questi hanno effetti collaterali negativi. In particolare, l'uso di cemento a base d'acqua richiede un periodo di vulcanizzazione più lungo per far evaporare l'acqua ed inoltre

spesso si assiste alla formazione di bolle d'aria, con ovvia riduzione dell'efficacia del legame.

"In qualità di leader mondiale nelle soluzioni di produzione di pneumatici, VMI vede il mercato della ricostruzione come core business in crescita. Manteniamo il principio della ricostruzione come punto fermo delle nostre attività di ricerca e sviluppo, aiutando i clienti, in particolare quelli che possiedono flotte di autobus e camion, a sviluppare strategie a lungo termine per integrare pneumatici originali di altissima qualità provenienti da macchine VMI con pneumatici ricostruiti di altrettanta alta qualità, utilizzando la tecnologia più avanzata nel mondo, sempre prodotta da VMI" ha affermato la società in un comunicato.

VMI ha iniziato ad investire nella tecnologia AZ Retrax oltre un decennio fa e afferma che quest'ultima ha guidato la maggior parte dei cambiamenti fondamentali nel mercato. Queste rivoluzioni si sono basate su una serie di invenzioni brevettate, di cui la più importante è sicuramente l'estrusione a caldo con il deposito di una soluzione a base di gomma naturale sulla superficie raspata del pneumatico. Questo approccio, ora accuratamente testato sul mercato, porta un alto livello di automazione, affidabilità e velocità nel processo della ricostruzione.

La principale capacità delle macchine appartenenti alla famiglia AZ Retrax è quella di estrudere la carcassa e applicare ad essa il substrato a base di gomma naturale in un unico processo automatizzato. Ecco come funziona:

- Il corpo del pneumatico viene raspato per rimuovere il battistrada precedente, lasciando solo la carcassa liscia pronta per il processo.
- La raspatura tradizionalmente rivelerà una carcassa che non è in perfette condizioni. Ci saranno macchie e fori (noti come crateri) sulla carcassa. Nel processo di ricostruzione

AZ-Retrax 6005 con l'estrusore MCTD-60 (60mm), che ricostruisce un massimo di 200 pneumatici per turno di otto ore



convenzionale ciascuno di questi crateri deve essere accuratamente riempito dall'operatore per rendere lineare la superficie, utilizzando un estrusore palmare. La tecnologia AZ Retrax riduce questo compito al minimo: solo i fori più profondi e con la forma più insolita necessitano di un trattamento speciale.

- Le macchine AZ Retrax hanno un sistema di estrusione automatizzato altamente avanzato, che utilizza una striscia di alimentazione di gomma come input. La miscela viene riscaldata fino a raggiungere la condizione ideale. Sarà così sufficiente fluida da essere applicata direttamente sulla carcassa del pneumatico, pur essendo abbastanza resistente da raggiungere un elevato livello di adesione.

- Il processo di estrusione normalmente riempirà tutti i crateri, creando una superficie piatta che è resistente e predisposta all'applicazione del nuovo battistrada.

- Il substrato di gomma può essere estruso con precisione per coprire esattamente la giusta quantità di superficie del pneumatico.

Utilizzando VMI AZ Retrax non si spreca gomma e i fori nel corpo del pneumatico vengono riempiti automaticamente come parte del processo; inoltre, l'estrusione a caldo rende più sicura l'aderenza tra il corpo del pneumatico e il battistrada ricostruito ed infine, il periodo di tempo necessario alla vulcanizzazione può essere ridotto e la qualità dei pneumatici aumentata.

"L'azienda ha dimostrato che AZ Retrax aumenta la produttività, migliora la qualità delle prestazioni dei pneumatici, fornisce livelli più elevati di sicurezza per l'utente e taglia i rischi per il personale che produce. Inoltre, i produttori ottengono anche altri vantaggi, tutti dimostrati negli ultimi dieci anni: i più importanti sono il basso costo del materiale e dei rifiuti. Con l'approccio di estrusione a caldo VMI non c'è bisogno di tagliare costose strisce di gomma in larghezza e lunghezza, poiché vengono applicate automaticamente le quantità ottimali per ogni pneumatico ricostruito. Questo porta normalmente ad un risparmio fino a 2,15 euro per pneumatico", ha aggiunto la società.

"Altri vantaggi sono rappresentati dalla riduzione dei costi del lavoro, perché la pratica del riempimento manuale può essere in gran parte eliminata, riducendo la manodopera, aumentando la produttività e diminuendo le ore-uomo necessarie per produrre una partita di pneumatici ricostruiti. In totale, viene risparmiato un minuto di manodopera per pneumatico, che in una giornata significano fino a 1,5 ore. Inoltre, i costi di inventario risultano più bassi. È necessario un solo formato di substrato di gomma, quindi non è più obbligatorio stoccare diverse dimensioni e larghezze. La migliore qualità del prodotto è importante: l'estrusione automatizzata migliora sia la qualità dei pneumatici che le performance, grazie all'incremento dell'aderenza della gomma alla carcassa e all'assenza di bolle d'aria.



La tecnologia di VMI è basata su un modello avanzato di estrusione

Questo sistema porta anche benefici per l'ambiente: utilizzando molto meno o addirittura nessun VOC e spray solventi a base di cemento il pericolo di incendio si riduce, la tossicità del processo viene eliminata e gli sprechi sono controllati. Ciò consente di risparmiare almeno otto centesimi per ogni pneumatico."

Testata in tutto il mondo, AZ Retrax è ora considerata tra le migliori attività in fatto di best practices e VMI ritiene che il suo metodo diventerà il "business as usual" anche nei mercati più arretrati, appena avverranno due cambiamenti importanti.

Prima di tutto, le infrastrutture sono un fattore chiave per la diffusione e l'uso dei pneumatici ricostruiti: se le condizioni stradali sono generalmente sfavorevoli, il numero di pneumatici danneggiati sarà elevato. I benefici garantiti dai pneumatici ricostruiti di qualità sono più chiari quando questi vengono utilizzati su strade in buone condizioni, quindi il miglioramento delle infrastrutture di norma porta a pneumatici ricostruiti di qualità superiore.

Probabilmente la ragione più importante per la discrepanza tra i mercati sviluppati e quelli meno sviluppati, tuttavia, sta nella dimensione "media" delle società. La tecnologia di nuova generazione, in gran parte automatizzata, immessa sul mercato da VMI richiede un certo volume di produzione per essere redditizia. Sotto questo livello è difficile giustificare investimenti in quelle che sono, per gli standard tradizionali della ricostruzione, macchine costose. Molti dei player più piccoli, dunque, continuano ad utilizzare manodopera. Solo aumentando la scala di produzione sarà possibile investire nella tecnologia più avanzata, come ad esempio AZ Retrax, per aumentare la qualità e l'affidabilità, migliorare la fiducia nell'efficacia dei pneumatici ricostruiti ed aumentare la redditività.

"Studi di confronto dimostrano che l'uso della tecnologia AZ Retrax può portare a un risparmio di circa 51.000 euro all'anno, producendo circa 90 gomme al giorno, 22 giorni al mese. Questo porta a rientrare degli investimenti in due o tre anni, con una stima prudente", riferisce VMI.

Roline: l'RFID consente di risparmiare tempo e aggiunge valore

Nel settore della ricostruzione le innovazioni non arrivano solo dai grandi produttori, ma spesso anche dalle piccole aziende. E' il caso di Roline, realtà olandese che ha investito nella tracciatura dei pneumatici ricostruiti, sfruttando una tecnologia che prima era utilizzata solamente ad alti livelli del motorsport.

A

lcuni anni fa, Roline ha deciso di implementare la tecnologia RFID per tracciare i pneumatici durante il processo di ricostruzione, al fine di ridurre il tempo richiesto per il controllo delle scorte e pensando anche a semplificare i controlli da parte delle flotte clienti. Hans Jörg, project manager di Roline, ha affermato che controllare le scorte era un processo che richiedeva tempo e comportava errori inevitabili. "Tutto portava ad un grande dispendio di tempo e denaro. Poi abbiamo incontrato Ferm RFID Solutions, che ha detto che aveva una soluzione al nostro problema."

Jörg è entrato in Roline nel 2010, forte di 12 anni di esperienza con Bandag e altre aziende del settore, con l'obiettivo di arrivare alla realizzazione di un Dynamics NAV (Navision) Enterprise Resource Planning Solution, ovvero un sistema di gestione che integra tutti i processi di business rilevanti di un'azienda. Il suo lavoro sul modulo Dynamics NAV, utilizzato per seguire i pneumatici attraverso tutto il processo produttivo di Roline, è stato presto esteso al progetto RFID.

Anche se Ferm RFID Solutions aveva già lavorato con Vredestein per lo sviluppo di un tag e di un lettore RFID integrato per i pneumatici per le autovetture, Jörg ha sottolineato che le gomme truck presentano particolari difficoltà quando si vuole implementare un sistema RFID: l'elevato contenuto di acciaio all'interno dei pneumatici rende più difficile per l'antenna chip RFID inviare o ricevere un segnale chiaro e questo, insieme al metodo di immagazzinamento dei pneumatici di Roline, ha fatto sì che il ricostruttore e Ferm avessero bisogno di lavorare insieme su una nuova soluzione. Le due società hanno proget-



Hans Jörg, project manager di Roline



Per ridurre al minimo i danni alla spalla del pneumatico, Roline appone uno strato di gomma aggiuntivo sulle gomme per bus che ricostruisce

tato e messo a punto congiuntamente un chip RFID e un'antenna su misura per le esigenze specifiche imposte dai pneumatici per camion e autobus, in grado di sopportare senza problemi il calore generato durante il processo di ricostruzione pre - vulcanizzato. "Ci sono voluti quasi 18 mesi per sviluppare la patch," ha affermato il project manager.

Roline aveva inizialmente previsto di applicare la soluzione RFID a tutto il sistema, ma Hans Jörg ha detto che questo non si è dimostrato pratico, portando il ricostruttore a modificare i suoi piani. "Il momento in cui l'RFID deve essere collegato al pneumatico è nella fase di costruzione, poco prima che inizi il processo di vulcanizzazione. Aggiungiamo un codice a barre nella carcassa non ricostruita e una volta che il prodotto è finito applichiamo un RFID. Questo sistema funziona abbastanza bene." I codici a barre sono stati, tra l'altro, esclusi come metodo di tracciatura dei pneumatici, perché una volta ricostruiti il codice può essere letto solo se è rivolto verso l'esterno. Inoltre, i codici a barre stampati sul fianco del pneumatico sono anche esposti a danni, cosa che li renderebbe illeggibili.

I tag RFID in gomma sono posizionati sul fianco prima della vulcanizzazione del pneumatico e possono essere letti sia dai lettori fissi che dai portatili; Roline utilizza hardware Motorola nella sua struttura di Lopik. Il sistema è operativo dalla fine del 2012 e Jörg ha affermato che questo ha trasformato il modo in cui Roline segue le scorte e assicura che le informazioni siano sempre aggiornate. L'integrazione della tecnologia RFID con il modulo Dynamics NAV di Roline consente all'azienda di generare report dettagliati su questioni specifiche. In ultima analisi, la società prevede anche di utilizzare la tecnologia RFID per i clienti della ricostruzione, per identificare e rintracciare i pneumatici durante le ispezioni della flotta e per dare a Roline un'idea più precisa della storia del pneumatico, quando questo ritorna in azienda per un'ulteriore ricostruzione. "Stiamo ancora perfezionando il sistema. Siamo pronti all'80-90%, ma prima di correre abbiamo bisogno di camminare."

Roline e Connexion

L'utente finale che beneficerà della tecnologia RFID una volta che questa potrà essere utilizzata durante le ispezioni della flotta è il più grande cliente di Roline, ma anche il proprietario dell'azienda. Roline è infatti una controllata di Connexion, un importante operatore di autobus olandese che possiede una flotta di circa 3.000 mezzi. "In media ricostruiamo circa 100 pneumatici per autocarri e autobus al giorno, e l'80% di questi sono per Connexion" ha commentato Hans Jörg. "Roline soddisfa le intere esigenze di ricostruzione di Connexion." Roline raccoglie i pneumatici per la ricostruzione direttamente sul cerchio e li restituisce nello stesso modo, con il ricondizio-

namento del cerchio come parte del servizio che l'azienda offre. Tutti gli interventi di riparazione del cerchio che Roline non può svolgere sono affidati in outsourcing.

Lo stabilimento di ricostruzione di Roline a Lopik impiega 30 persone in modo permanente, più alcuni lavoratori temporanei quando richiesto e svolge la ricostruzione secondo il sistema Bandag. "Siamo un franchisee Bandag e un partner Bridgestone – seguiamo alcune flotte per loro, così come per i nostri clienti" ha affermato Jörg. I ricostruiti Roline offerti appartengono a tutte le dimensioni usuali e l'azienda può anche trovare soluzioni per dimensioni non comuni, come il battistrada su misura per i pneumatici 455/45 /R22.5 che talvolta si trova sul bus. "Abbiamo introdotto questa nuova opzione di ricostruzione poiché i pneumatici di ricambio nuovi per questo formato sono molto costosi."



Il retro del sistema RFID di Roline rivela la dimensione del chip e l'antenna



I tag gommati RFID sono posizionati sul fianco del pneumatico prima della vulcanizzazione



Alla fine del 2014 Roline ha acquistato una nuova macchina per la scerografia, per identificare in modo efficace la separazione della zona del tallone

La società ha celebrato il suo 25° anniversario nel mese di dicembre 2014 e anche se negli anni passati ha lavorato sia con Bandag che Goodyear, adesso non è più così: "Abbiamo esaminato le rispettive direzioni prese da Goodyear e Bridgestone per la ricostruzione. Goodyear ha predisposto una grande fabbrica appena oltre il confine (si tratta dello stabilimento di Wittlich in Germania, terzo impianto di ricostruzione europeo di Goodyear dopo Wolverhampton, UK e Riom, Francia) mentre Bridgestone ha recentemente acquisito Bandag e sta investendo nella sua rete in franchising. Il supporto tecnico e la formazione che otteniamo da Bridgestone è stato un elemento importante per la nostra decisione. Tutti questi fattori hanno reso Bridgestone il miglior partner."

Oltre alla ricostruzione, Roline effettua ispezioni di pneumatici per le proprie flotte clienti, tra cui Connexion. Grazie a questi controlli, Roline può garantire che l'85-90% di tutti i bus Connexion stia lavorando alla giusta pressione. "Facciamo anche rapporti per Connexion. Questo è parte del servizio, che ci aiuta anche a minimizzare i danni alla carcassa."

Per garantire che tutte le carcasse che entrano nel processo di ricostruzione siano esenti da difetti, alla fine del 2014 Roline ha investito in una nuova macchina per la scerografia, acquistata principalmente per identificare in modo efficace la separazione della zona del tallone. "Naturalmente l'area del battistrada è importante, ma il tallone è un punto di riferimento per noi che ricostruiamo principalmente pneumatici per bus. Dobbiamo fare in modo che le carcasse siano di ottima qualità perché la maggior parte delle gomme che ricostruiamo sono installate su veicoli che trasportano persone."

Questa attenzione alla sicurezza è solo una parte di un più ampio focus sulla qualità, afferma Jörg. "Un'altra area in cui ci concentriamo è la riduzione delle emissioni di CO2, aspetto sempre più importante in quanto le aziende possono partecipare ad appalti cittadini solo se hanno mezzi con livelli di inquinamento accettabili. Per questo, abbiamo creato insieme a Bandag dei battistrada e delle mescole specifiche con bassa resistenza al rotolamento, offerti esclusivamente da noi all'interno del gruppo Bandag."

Hans Jörg vede un futuro brillante per Roline. Anche se i Paesi Bassi sentono ancora gli effetti della crisi finanziaria e le nuove gomme a buon mercato rappresentano una minaccia per i pneumatici ricostruiti, la società prevede di aumentare la sua produzione di 1.500 unità quest'anno e assumerà una persona nel team di vendita. Una volta terminato il sistema RFID, Roline esaminerà diverse strategie commerciali, come ad esempio mettere sul mercato il modulo Dynamics NAV certificato ISO e renderlo disponibile ad altri ricostruttori. "Pensiamo di poter creare un nuovo caso aziendale con la tecnologia RFID."

L'RFID ha sicuramente un futuro nella ricostruzione e nel settore del pneumatico in generale, ha concluso il responsabile del progetto. Egli osserva che il sistema Roline sviluppato in collaborazione con Ferm RFID Solutions ha una distanza di lettura più lunga rispetto ai sistemi concorrenti. "Crediamo nell'RFID e vorremmo vedere una maggiore consapevolezza negli utenti finali. Pensiamo che il prossimo passo sarà l'intelligenza all'interno del chip, piuttosto che la semplice lettura di valori come accade oggi."

Reifencenter Hofdmann espande in modo significativo la produzione di pneumatici autocross

In momenti in cui la concorrenza sul mercato dei pneumatici per autocarro tra prodotti nuovi e tra prodotti nuovi e ricostruiti è molto forte, il successo può dipendere da un corretto posizionamento. Un esempio può essere visto in Reifencenter Hofdmann, azienda situata vicino a Emden, in Germania, ricostruttore che negli ultimi tempi si è affermato in numerose nicchie di mercato. Partner di Bandag per la ricostruzione di pneumatici agricoli dalla sua fondazione, avvenuta una decina di anni fa, negli anni successivi il manager Reiner Hofdmann ha introdotto la ricostruzione di pneumatici autocross come business alternativo.

H

ofdmann ha spiegato che alla fine dello scorso anno la

società ha acquisito l'intero stabilimento di produzione di pneumatici autocross da una società bavarese, Reifen Immler, con l'obiettivo di diventare uno dei produttori principali di questo mercato veramente particolare. Oltre ai macchinari per la produzione - tra cui sistemi per la rasatura e la costruzione dei pneumatici e una pressa di vulcanizzazione - Reifencenter Hofdmann ora possiede quattro stampi che producono i disegni battistrada autocross sviluppati da Immler.

Secondo il titolare, Reifencenter Hofdmann non può avere una capacità di produzione di pneumatici autocross "straordinariamente alta", ma questo non è un problema enorme poiché appunto si tratta di una nicchia. Un produttore con una capacità a quattro cifre sarebbe considerato uno dei più grandi del segmento e Reifencenter Hofdmann ora ha ulteriormente ampliato la sua posizione nel mercato. I pneumatici autocross di Reifen Immler hanno completato la gamma Hofdmann e il manager afferma che questa novità è stata accolta molto bene all'interno di questa nicchia, con la domanda in costante aumento. Oggi, Reifencenter Hofdmann guadagna solo un quarto del suo fatturato attraverso la ricostruzione dei pneumatici convenzionali, mentre una quota crescente arriva dalle nicchie.

Reifencenter Hofdmann sta aumentando in modo significativo la produzione di pneumatici ricostruiti per autocross e ha installato apparecchiature aggiuntive, tra cui una pressa di vulcanizzazione



I pneumatici autocross sono certamente un mercato di nicchia nel settore della ricostruzione e questo è proprio ciò che rende questa attività interessante per Reifencenter Hofdmann

Vulco Reifenrunnderneuerung Dresden continua a crescere attraverso la qualità

Solitamente i piccoli ricostruttori possono contare su una maggior continuità delle loro attività di ricostruzione rispetto alle grandi aziende: sono infatti meno influenzati dalle fluttuazioni del trasporto internazionale di merci e contano sulla stabilità dei canali di distribuzione, garantita spesso da punti vendita di proprietà. Questo vale anche per Vulco Reifenrunnderneuerung Dresden, azienda con sede a Dresda, in Germania.

Q

uest'anno Vulco Reifenrunnderneuerung Dresden GmbH festeggia il suo 20° anniversario. L'azienda è stata fondata dalla catena locale Dresdner Reifen Zentrale (DRZ), al fine di migliorare la fornitura di pneumatici ricostruiti ai suoi partner nella ex Germania Est. Prima della sua fondazione nel 1995, i negozi DRZ - istituiti nel 1990 da due soci

della rete di vendita di pneumatici Team - erano riforniti da diverse fonti con pneumatici ricostruiti Bandag. Con la decisione di aprire un'azienda di ricostruzione, è stato acquistato uno stabilimento nella città di Schmölln-Putzkau, ribattezzandolo Vulco Reifenrunnderneuerung Dresden GmbH e aumentandone la capacità di produzione. Dopo l'acquisizione, DRZ e i suoi membri adottarono il processo Bandag, e oggi - 20 anni dopo - sono ancora convinti al 100% della decisione. "Noi amiamo Bandag," ha detto Wolfgang Krüger, customer account manager di Vulco, durante una visita nello stabilimento di Burkau, a 40 chilometri ad est di Dresda.

Appena cinque anni dopo la fondazione, l'azienda ha compreso che non era possibile un'ulteriore espansione dello stabilimento e pertanto è stata presa la decisione di cercare una struttura completamente nuo-

va, più adatta alle crescenti esigenze della società. Peter Grüger, amministratore delegato di Vulco, ha trovato il luogo perfetto in una ex fabbrica di finestre a est di Dresda, a Burkau, Sassonia. I locali - costruiti dopo la riunificazione della Germania - offrivano spazio sufficiente per la produzione ampliata ed offrivano l'ulteriore vantaggio di essere posizionati nei pressi di un'autostrada. Nel 2004, nove anni dopo la costituzione della società, Vulco Reifenrunnderneuerung si è spostata da Dresda a Burkau.

Prima di questo trasferimento, Vulco aveva una capacità di 5.000 pneumatici autocarro all'anno, la metà della capacità che ha oggi. Secondo il direttore di produzione Tino Heusinger, Vulco ora produce in genere tra 8.000 e 9.000 pneumatici all'anno. L'attuale fatturato annuale della società è di 1,3 milioni di euro. Al momento di trasferirsi, Vulco non investì solo nella capacità di pro-

Vulco Reifenrunnderneuerung Dresden ha sede a Burkau, a est di Dresda, a partire dal 2004





Il direttore di produzione di Vulco, Tino Heusinger, insieme al customer account manager Wolfgang Krüger (da sinistra a destra)



Il team di Vulco è orgoglioso della qualità della produzione aziendale, che regolarmente viene certificata da Bridgestone Bandag

duzione: alla sua autoclave da 22 pollici se ne è aggiunta una seconda che può ospitare fino a otto pneumatici per ciclo. Il nuovo sito offriva anche una maggiore capacità di immagazzinamento di carcasse, pneumatici ricostruiti e materiali per la ricostruzione, come il battistrada Bandag. Nel 2004 sono stati acquistati un estrusore automatico, che ha consentito un netto miglioramento dei processi produttivi e della qualità dei prodotti, oltre ad una macchina che esegue la scerografia.

Oggi Vulco - come già accennato - conta sulla stabilità dei suoi canali di distribuzione per generare business. A seconda

delle condizioni di mercato, l'azienda offre tra due terzi e tre quarti della sua produzione annua ai suoi partner della rete Team e agli otto negozi DRZ. Altri importanti clienti sono i rivenditori di pneumatici della regione e le flotte. L'assenza di grandi flotte internazionali nella regione di Dresda a sua volta favorisce la stabilità dei volumi di vendita: le piccole flotte infatti tengono i veicoli per più tempo rispetto alle grandi e quindi richiedono pneumatici di ricambio prima che scada il leasing dei veicoli.

La stabilità dei canali di distribuzione di Vulco si nota anche dalla percentuale molto alta di carcasse di proprietà dei clienti pres-

so lo stabilimento di produzione dell'azienda: il lavoro su commissione rappresenta il 95% di tutta la produzione, secondo Tino Heusinger; i clienti ricevono un ricostruito basato sulla loro carcassa, con il vantaggio di conoscere esattamente la storia del pneumatico nelle sue vite precedenti.

Festeggiando i 20 anni di attività, Vulco Reifenrunderneuerung ha grandi piani di investimento per quest'anno e il prossimo futuro. Presto installerà una nuova macchina per la rasatura e integrerà la produzione con un'altra autoclave. La società prevede di investire almeno un quarto di milione di euro in questi progetti.

Il 95% della produzione di Vulco utilizza carcasse di proprietà dei clienti, che quindi conoscono la storia del pneumatico nella loro vita precedente



Attualmente Vulco Runderneuerung Dresda produce tra 8.000 e 9.000 pneumatici autocarro ricostruiti all'anno con il processo Bandag

Preview

Nel prossimo numero **focus on** **AUTOPROMOTEC**

In occasione della prossima fiera bolognese, PneusNews.it pubblicherà due speciali: uno prima dell'appuntamento, contenente tutte le anticipazioni e gli appuntamenti da non perdere, e uno dopo la manifestazione, ricco di interviste, commenti e descrizione di tutte le novità presentate in fiera.

Pneumatici, ruote e non solo

Autopromotec è un appuntamento imperdibile per chi opera nel settore dei pneumatici e delle ruote. Molte aziende aspettano questa occasione per lanciare nuovi prodotti o iniziative commerciali. Molte ci sono, semplicemente perché devono esserci e vivono la fiera come un salotto dove incontrare i clienti. Tra le novità che sicuramente desteranno più curiosità quest'anno, ci sono i pneumatici all season, un prodotto in forte crescita, che ormai quasi tutte le Case hanno aggiunto al catalogo.



TPMS, in fiera per scegliere

I sistemi di misurazione della pressione sono sicuramente la novità dell'anno e, per chi ancora non si fosse attrezzato, Autopromotec rappresenta la vetrina ideale per informarsi, confrontare e scegliere sensori e strumenti di diagnosi adatti alla propria officina. Dotarsi del giusto equipaggiamento potrebbe risultare fondamentale per gestire questo nuovo mercato, in un periodo in cui il gommista si sta sempre più spostando verso la meccanica leggera.



Macchine e attrezzature, le ultime novità

Il padiglione riservato alle macchine e alle attrezzature è sempre uno dei più affollati di Autopromotec, perché – tendenze di mercato a parte – i gommisti spesso si recano a Bologna proprio per vedere le ultime novità dedicate all'equipaggiamento dell'officina. Anche l'edizione 2015 della fiera non deluderà le aspettative, perché sono già molte le Case che hanno annunciato grandi novità.



10 ottobre 2014

PneusNews.it
focus on

**VOLEVI RUOTE PIÙ GRANDI?
LO DICE IL DECRETO.
ADESSO PUOI!**



Ruote

- 6. Continua il trend positivo di Mah
- 10. Alcar propone la soluzione TPMS a 360°
- 13. I brand Rial e Anzio in esclusiva a Threeface Tuning
- 14. OZ pronta per l'era in cui la ruota diventa protagonista

10 dicembre 2014

PneusNews.it
focus on



Agricoltura

- 5. Mitas nel primo equipaggiamento
- 8. Il marchio Bridgestone scende in campo
- 14. Due novità per BKT e Univergoema
- 18. Vredestein punta al primo equipaggiamento

10 marzo 2015

PneusNews.it
focus on

TPMS, 4 LETTERE UNA SOLA RISPOSTA. ALCAR!
TPMS ALCAR: IL SISTEMA DI CONTROLLO PRESSIONE PER IL PROFESSIONISTA DEL PNEUMATICO



TPMS

- 8. Come spiegare ai clienti l'utilità del TPMS
- 40. Renna Top: il servizio del gommista
- 42. Yokohama e Magneti Marelli insieme per i TPMS
- 46. Sensori e tools a confronto

Prossime uscite

AGRICOLTURA
 AUTOPROMOTEC NETWORKS (FRANCHISING)
 Ruote TPMS ATTREZZATURE
 BtoB BtoC
 Test Pneumatici
 Pneumatici estivi
 e-commerce
 Pneumatici invernali
 Veicoli commerciali





Our language
is tyres.

The group:

neue
Reifenzeitung 

 tyres
& accessories

 **PneusNews.it**
rivista online sul mondo dei pneumatici

 **Reifenpresse.de**
Ein Service der NEUE REIFENZEITUNG

 **tyrepress**
The website for tyre and wheel professionals

 **PneusNews.it**
focus on