

Dobre czasy dla sektora premium? Z ekspertami Prometeona rozmawiamy o rynku i nowościach [WYWIAD]

data aktualizacji: 2020.11.02



Proway H:01. To nowa linia opon do transportu dalekobieżnego. Projektanci postawili na dwa kluczowe czynniki - długi przebieg i niskie opory toczenia.

Z Wojciechem Sygą, menedżerem sprzedaży w Prometeon Tyre Group Polska, oraz ekspertem ds. technicznych Michałem Kamińskim rozmawia red. Piotr Łukaszewicz.

Prometeon jako niezależny podmiot jest stosunkowo młodym graczem na rynku opon ciężarowych, ale korzystającym z solidnego doświadczenia i eksperckich korzeni. Jak jesteście dziś postrzegani w Polsce?

Wojciech Syga: To prawda, jesteśmy młodzi, bo Prometeon działa od trzech lat, ale opieramy się na ponadstuletniej historii. Od samego początku Prometeon inwestował we własne badania, by móc pracować nad innowacjami i wprowadzać na rynek nowe rozwiązania i produkty. Podstawą naszej technologii jest ciągła praca nad dalszymi udoskonaleniami osiągnięć produktu. Żeby zdobyć rynek, trzeba być wszędzie. Dlatego staliśmy się firmą multibrandową i poza dobrze znanymi oponami marki PIRELLI, które są opracowywane przez zespół R&D Prometeon oraz produkowane w naszych fabrykach, w naszym portfolio znajdują się także inne marki. Cały czas rośniemy. Nawet teraz, w dobie pandemii, rynek się odkuwa.

To jest chyba pytanie, które dziś pada w wielu wywiadach w różnych branżach. Jak wygląda sytuacja na rynku w kontekście pandemii koronawirusa?

Wojciech Syga: W mojej ocenie, przed nami dobre czasy dla producentów opon klasy premium, a do takich należymy. Transport jest krwiobiegiem gospodarki. Kiedy po lockdownie transport ruszył, szybko ruszyły wszystkie te firmy, które dobrze przerwę przetrzymały, które były zabezpieczone. Z moich obserwacji wynika, że zazwyczaj są to te firmy, które do swoich flot kupują opony klasy

premium. Dla nich nie jest to zwykły produkt, bo traktują to jako element biznesu, inwestycję. Mam klientów, z którymi przy sprzedaży opon w ogóle nie rozmawiamy o cenie. Pytają o przebiegi, o zużycie paliwa. Zauważyłem, że właśnie tego typu firmy przetrwały w najlepszej kondycji, te firmy zaczęły błyskawicznie jeździć. Efektem jest to, że w ciągu ostatnich dwóch miesięcy widzimy ogromne wzrosty sprzedaży. W skali miesiąc do miesiąca są to dwucyfrowe przyrosty. Rynek premium rośnie! Jednocześnie zauważamy spadki w sektorze budżetowym. Problem jest w transporcie osobowym, który został w tym wszystkim najbardziej poszkodowany.



Mover-D marki Anteo. To opona zaprojektowana z myślą o użytkowaniu na osiach napędowych. Spełnia wymagania dla jazdy po drogach asfaltowych, a także na nierównych i twardych nawierzchniach

Skoro rynek odradza się i rośnie, rolę producentów jest odpowiadanie na te potrzeby. Jakie nowości w ofercie Prometeona pojawiają się w roku 2020?

Wojciech Syga: To przede wszystkim tzw. aktualizacje produktów, czyli poprawa parametrów, prace nad mieszanką. Przy każdej naszej fabryce działa centrum badawczo-rozwojowe. Słuchamy rynku, wiemy, czego oczekują klienci. Rynek się zmienia dynamicznie, ale nawet pomijając pandemię, produkt musi ewoluować z powodów zmian w przepisach. W Niemczech od lipca tego roku opony wyprodukowane po 2018 roku na osi przedniej muszą mieć oznaczenie tzw. trzech górskich szczytów z płatkami śniegu. To symbol, który jest czymś więcej niż zwykle oznaczenie zimowe, ponieważ opona może być nim opatrzona tylko wtedy, jeśli zda surowe testy. Dzięki Technologii Prometeon możemy z dumą potwierdzić, że nasze opony już to oznaczenie posiadają. To temat bardzo ważny dla flot w Polsce, bo z naszego kraju większość wyjazdów zagranicznych rozpoczyna się od terytorium Niemiec. W każdym segmencie opon pojawiają się nowe produkty. W marce premium, którą w portfolio Prometeona jest PIRELLI, mamy wymianę modeli na nowe.



Ciężką oponę przemysłową, m.in. do kamieniołomów, TQ99, zastępuje posiadająca lepsze parametry TQ01 ROCK. Poprawiliśmy osiągi linii G:01 II przeznaczonej dla sektora budowlanego. Najciekawiej jest w segmencie dalekobieżnym, a to bardzo ważny w naszej sprzedaży sektor. Mamy tu nową linię produktową, H:01 Proway, która świetnie odpowiada na oczekiwania rynku w aspekcie przebiegu i oporów toczenia. To produkt dalekobieżny, przy czym temat ten warto przybliżyć. Okazuje się, że pojęcie transportu dalekobieżnego i regionalnego bywa inaczej rozumiane przez producentów niż przez firmy transportowe, dlatego przy doborze opon dla klienta trzeba dopytać o wszystko. Najprościej na przykładzie – trasa z Warszawy do Barcelony. Dla tej trasy może być dedykowana zarówno opona dalekobieżna, jak i regionalna. Wszystko zależy od tego, czy trasa jest pokonywana z punktu A do B, uwzględniając tylko obowiązkowe pauzy, czy zupełnie inaczej – ze zmianą ładunku co kilkaset kilometrów, ze zjazdami do miast po trasie, manewrami na placach. W tym pierwszym przypadku mamy do czynienia z transportem dalekobieżnym, w którym H:01 Proway sprawdza się idealnie.

Wracając do tematu nowości, nie tylko w ofercie marki PIRELLI pojawiły się nowe rozmiary. W Tier 2, dzięki marce Formula, wciąż zdobywamy nowych klientów. Ta marka dobrze odnalazła się na rynku. W klasie budżetowej nasze portfolio ciągle się zwiększa. Mamy tu cztery marki, co pozwala na pewne zróżnicowanie i pozwala nam na sprostanie wymaganiom różnych użytkowników końcowych na rynku. Jedną z marek w Tier 3 jest Anteo – tę rozwijamy najbardziej. Zaczęliśmy od rozmiaru 315/70 oraz 315/80 plus naczepa. W tym roku wchodzi niskoprofilowa naczepa 385/55. Sam bieżnik też jest poprawiany. Wchodzi też małe rozmiary, 17,5: 215 i 235. Warto zauważyć że gama opon Anteo została powiększona również o rozmiar 275/70R22.5 PRO-M, zaprojektowany specjalnie do montażu w autobusach miejskich.

Poprawiane bieżniki i parametry opon wynikają, jak Panowie wspomnieli, z konsultacji z klientami. Podadzą Panowie kilka przykładów tego typu wskazówek od klientów?

Michał Kamiński: Podczas moich wizyt w terenie, w kraju czy za granicą, zawsze pierwsze pytanie brzmi: czego oczekuje klient? Zazwyczaj chcą dobrego przebiegu i bezpieczeństwa. Nasz nowy Proway, opona dalekobieżna, dzięki nowym technologiom ma o 10-20% lepsze parametry w kwestii przyczepności zimą czy przebiegów niż bardzo dobrze oceniana poprzedniczka. Dodatkowo wzmocniliśmy karkas, dzięki czemu opona ma lepszą wytrzymałość i odporność. W sektorze dalekobieżnym kluczowe dla klientów są opory toczenia, bo głównym kosztem utrzymania floty jest paliwo – to 40-45% wszystkich wydatków. Jeśli klient zwraca uwagę tylko na cenę opony, trzeba mu uświadomić te wartości. W segmencie budowlanym idziemy natomiast w kierunku większej odporności na uszkodzenia mechaniczne. Na przykład dodatkowo wzmocniliśmy opony przeznaczone dla żwirowni czy kamieniołomów. Nasza nowa gama opon ma wzmocnioną konstrukcję, dzięki czemu opona jest bardziej odporna na uszkodzenia mechaniczne. Wdrożyliśmy też nowe technologie, które zapewniają maksymalną trakcję w trudnym terenie.

Wojciech Syga: Ze szczególnym uwzględnieniem pojazdów hybrydowych i elektrycznych w

segmencie transportu pasażerskiego. Jednym z takich produktów jest nasza nowa opona autobusowa H:01 Coach, o wyższej nośności, co jest odpowiedzią na potrzeby tego sektora. Kolejnym jest MC:01 e-Urban – do autobusów elektrycznych, który również odpowiada na zapotrzebowanie rynku. Autobusy miejskie podążają w zielonych, ekologicznych kierunkach, więc silniki spalinowe zastępowane są ciężkimi akumulatorami. Często umiejscowione są one na dachu na przedniej osi. Opona musi być dostosowana do tych zmian. I taka jest MC:01 e-Urban. Te nowości bardzo dobrze reprezentują zaangażowanie Prometeona na rzecz zrównoważonej i bezpiecznej mobilności.



MC:01 e-Urban. Opona dedykowana dla autobusów elektrycznych, z niższymi oporami toczenia, co przekłada się na niższe zużycie energii

W jaki sposób producent opon może pracować nad wydłużeniem przebiegów?

Michał Kamiński: Oczywiście decydującym czynnikiem jest skład mieszanki. W skład jednej opony wchodzi od 30 do 40 komponentów w zależności od modelu. Każdy pojedynczy składnik ma wpływ na cechy i osiągi opony.

Wojciech Syga: Dodam, że tak kluczowy skład mieszanki jest jedną z najbardziej strzeżonych tajemnic producentów, ale wzór bieżnika i konstrukcja wewnętrzna mają równie wielkie znaczenie. Stoi za nimi ogrom pracy badawczo-rozwojowej.

Czy informacje z polskiego rynku i oczekiwania polskich flot różnią się czymś w porównaniu z oczekiwaniami firm z innych krajów Europy?

Wojciech Syga: Dostajemy dane z Eurostatu dotyczące najbardziej popularnych bieżników w Europie, z których dowiadujemy się, że pod kątem technologicznym jesteśmy bardzo do przodu. Mamy bardzo nowoczesny tabor, co widać po zamawianych rozmiarach. Popularne są niskie bieżniki 315/60, 295/60 czy naczepa 435/50 19,5. Wszystkie te produkty są dostępne w ofercie Prometeona. Dlaczego niskie opony? Bo poprzez obniżenie całego składu zwiększa się kubatura całej naczepy. Jest pewien wyścig, żeby mieć jak najniższy profil, oczywiście przy odpowiedniej wytrzymałości. Praca producenta opon to nieustanne śledzenie rynku. Na przykład w Wielkiej Brytanii najpopularniejszy rozmiar to 295/80, w Turcji 315/80, kraje bałtyckie przechodzą na 315/70.

A czego najczęściej dotyczą problemy z oponami? Z czego wynikają reklamacje bądź skargi klientów?

Michał Kamiński: Reklamacje zdarzają się, ale ogólnie są to uszkodzenia mechaniczne lub

problemy wynikające z niewłaściwej eksploatacji. Główny problem, mimo że przekazujemy tę wiedzę, to wciąż niedostosowanie ciśnienia. Klient powinien kontrolować ciśnienie i zastosować odpowiednie do wagi przewożonego ładunku. Jeśli opona pracuje na niewłaściwym ciśnieniu, to po niewielkim przebiegu może się zdarzyć jakaś awaria. Istnieje też problem niewłaściwego montażu. Podam przykład firmy, która zakupiwszy kilkadziesiąt zestawów, złożyła do nas skargę. Pojechaliśmy, sprawdziliśmy. Okazało się, że na 10 opon 8 było uszkodzonych przy montażu – nacięta została warstwa butylowa. Powietrze z wnętrza opony migrowało pomiędzy jej komponentami, powodując w efekcie separację i pęknięcie. Właściciel przyznał rację i retorycznie zapytał: a kogo mam zatrudniać? Ludzie powinni być przygotowani do pracy, odpowiednio wyszkoleni, ale to nie takie proste.

Wojciech Syga: W serwisach oponiarskich mamy doświadczonych fachowców, ale jest pewna moda na rynku, że firmy transportowe same postanowiły montować opony w swoich zestawach. I stworzył się problem. To nie jest prosta rzecz, to nie jest założenie opony do roweru. Na przykład opona w rozmiarze 315/70R22.5 waży około 62 kg, pompujemy ją do 9 barów. Czasami ludzie, którzy nie mieli z tym styczności, zapominają, że niewłaściwa obsługa takiego koła może być śmiertelnie niebezpieczna.

Wracając jeszcze do braku kontroli ciśnienia, trzeba dodać, że to wręcz nagminne. Gołym okiem 10-procentowego spadku ciśnienia nie widać, jednak przy 9 barach to już 1 bar, a to „zarzyna” oponę błyskawicznie. Jak mantra powtarzamy to klientom. Większość problemów wynika z braku kontroli ciśnienia, co wpływa negatywnie na osiągi opon w zakresie oporów toczenia (a więc też zużycia paliwa), przebiegu, prowadzenia, drogi hamowania.

Michał Kamiński: Jeśli flota robi do 10 tys. km miesięcznie, ciśnienie powinno być sprawdzane co dwa tygodnie. Jeśli więcej niż 10 tysięcy – raz w tygodniu. A w praktyce? Czasami sprawdzają raz na pół roku, raz na kilka miesięcy. To jest jedna z głównych przyczyn wszystkich problemów z oponą. Jest wiele do poprawienia.

I na koniec. Jak działa dystrybucja opon Prometeon w Polsce?

Wojciech Syga: Opony dostarczamy głównie za sprawą serwisów partnerskich, z którymi mamy wieloletnie relacje. To świetni fachowcy. Oni tworzą naszą pierwszą linię sprzedaży. Ale współpracujemy też bezpośrednio z największymi flotami.

Dziękuję za rozmowę.

Źródło: