

PROfesjonalizm w każdym calu. Rozmawiamy z Lucą Frangi

data aktualizacji: 2023.09.06



Luca Frangi, CEO w regionie East Europe Prometeon Tyre Group

Rozmawiamy z Lucą Frangi, który w lipcu ubiegłego roku dołączył do Prometeon Tyre Group, obejmując funkcję CEO w regionie East Europe z siedzibą w Warszawie. Do firmy wniósł prawie 20-letnie, bogate doświadczenie w branży oponiarskiej i jest mocno zorientowany na zdobycze cyfrowe.

Jest Pan wciąż nową osobą w firmie, ale debiutując na stanowisku dyrektora generalnego Prometeon Tyre Group East Europe, ma Pan w zanadrzu spore doświadczenie. Co z autorskich pomysłów już udało się wdrożyć?

Zatrzymajmy się na chwilę na stwierdzeniu, że jestem doświadczonym managerem, który przez długi czas pracował na różnych stanowiskach w Pirelli we Włoszech, w Chinach, a także w Polsce. Odpowiadałem za marketing, za sprzedaż i strategię produktową – do niedawna realizowałem cyfrową transformację w biznesie oponiarskim. Nikt chyba nie zaprzeczy, że postrzegany jako bardzo tradycyjny, przemysł oponiarski przechodzi ostatnimi czasy gwałtowną ewolucję cyfrową.

Nie da się dziś sprzedawać tylko produktu. Za produktem muszą iść kompetencje – liczne narzędzia służące temu, by nasi kontrahenci mogli podnosić rentowność swych firm, a klienci końcowi czuli się usatysfakcjonowani opieką posprzedażową. Właśnie to najnowsze podejście wdrażam od roku na polskim rynku. Cyfrowość jest koniecznością i jednocześnie daje nam szansę na uzyskanie przewagi nad konkurencją.

Z kim konkurujecie o względy klientów?

Prometeon Tyre Group jest jedynym producentem opon specjalizującym się w transporcie towarów i osób, działającym również na polu opon rolniczych i off-the-road. To wciąż bardzo młoda firma –

powstała w 2017 roku jako spółka spin-off z działu przemysłowego Pirelli Tyre. Od tego czasu korzystamy z najlepszych doświadczeń marki premium, by doskonalić sprawdzone produkty w sektorze opon ciężarowych. Pracujemy również nad autorskimi rozwiązaniami, czego sztandarowym przykładem jest ubiegłoroczna premiera nowej generacji naszych opon – Serie 02. Zajmował się nią zespół ponad 100 profesjonalistów z naszych trzech ośrodków badawczo-rozwojowych.

Odpowiadając na pytanie, jesteśmy znacząco reprezentowani w sektorze opon do pojazdów ciężarowych, autobusów i pracujemy nad wzmocnieniem naszej pozycji w segmencie agro, tj. opon dla ciągników i maszyn rolniczych.

Pozycjonujemy się w segmencie premium jako dostawca opon Tier 1 na rynek OE i na aftermarkecie. Jesteśmy zorientowani na profesjonalistów i chcemy być ich partnerem z wyboru, który dostarcza rozwiązania adekwatne do pojawiających się problemów. Jakość premium postrzegamy bowiem nie tylko w odniesieniu do produktu. Profesjonalizm wymaga od nas najwyższych standardów w zakresie opieki i wsparcia posprzedażowego.

Sporo w waszej komunikacji słów zaczynających się od przedrostka pro-...

Człon poprzedzający pro- podkreśla zawodowe, profesjonalne podejście. Dobrze się kojarzy i nie bez powodu występuje w nazwie tak młodego gracza w przemyśle oponiarskim.

Jesteśmy dość nową firmą na rynku i mamy wiele zadań do zrealizowania, by osiągnąć pozycję, która nas interesuje. Sukcesu upatrujemy tam, gdzie efektywność – mierzona przebytym dystansem czy zużyciem paliwa – jest dziś słowem kluczowym. Na czym opiera się nasze podejście? Opona musi być dostępna. Budujemy relacje biznesowe dzięki firmowej sieci dealerskiej SuperTruck. Od razu podkreślmy – to sieć bardzo otwarta, zorientowana na rozwój i sukces. W ramach sieci działa pakiet PRO Services – nie bez powodu i tu wykorzystujemy pierwsze trzy litery z nazwy. Nasz system PRO Management jest odpowiedzią na potrzeby klienta flotowego. PRO Check pozwala zarówno dealerom, jak i flotom wykorzystać zalety systemu do szybkiej i łatwej inspekcji opon. Dla partnerów sieci SuperTruck opracowaliśmy zestaw szkoleń o nazwie PRO Campus. Cały czas poszerzamy pakiet oferowanych PRO Services.

Satysfakcja z użytkowanych opon to konieczny warunek tworzenia pozytywnego wizerunku firmy. Budujemy swoją pozycję poprzez zdobywanie zaufania kontrahentów, naszych partnerów biznesowych. Rozwijanie sieci relacji z maksymalnym wykorzystaniem zdobyczy cyfrowych jest dla nas kluczowe. Wykorzystujemy przede wszystkim zdobycze IT, wspominając chociażby rozwiązania chmurowe.

Dlaczego Prometeon? Bo mamy produkty i rozwiązania dla prawdziwych profesjonalistów.



Czyżby wraz ze zmianą na stanowisku CEO zmieniły się kompetencje Prometeon Tyre Group w regionie East Europe?

Polska jest liderem wśród przewoźników drogowych, dlatego zorientowanie na ten rynek jest dla nas bardzo ważne, z naszą sztandarową propozycją Serie 02 na czele. To pełna gama produktów dostosowanych do wszystkich potrzeb i zastosowań. Pierwsze rozmiary opracowano w 2021 r., a w ciągu kilku najbliższych miesięcy rozmiarówka będzie kompletna.

Dlaczego skupiamy się na polskim rynku? Polska poczyniła wiele w kwestii rozwoju, perspektywy wzrostu są tu obiecujące. Z tego też powodu jedną z pierwszych moich decyzji na stanowisku CEO było zaangażowanie firmy we współpracę z PZPO. Ta organizacja robi wiele, by podnosić profesjonalizm warsztatów oponiarskich. Jesteśmy aktywni w ramach Akademii Oponiarskiej i umożliwiliśmy naszym partnerom SuperTruck wzięcie udziału w procesie certyfikacji ich warsztatów.

Zatem jaki potencjał ma sieć SuperTruck w Polsce?

Sieć SuperTruck ma swe korzenie we Włoszech, gdzie zadebiutowała w roku 2016 i do dziś działa jako konsorcjum. W Polsce sieć liczy obecnie 18 aktywnych partnerów, gwarantując równomierne pokrycie na terenie całego kraju. Zobaczymy, czy zaistnieje potrzeba poszerzania jej o kolejnych członków.

SuperTruck działa na partnerskich zasadach. Zawieramy porozumienie, którego fundamentem są rozwój biznesu i orientacja na sukces. Ponadto nie wymagamy ekskluzywności, co oznacza, że nasi dealerzy mogą realizować wcześniej powzięte decyzje biznesowe, np. należeć do innej sieci oponiarskiej. Jest tak, ponieważ zależy nam na zdrowej konkurencji. To po stronie dealera leży decyzja, jak bardzo zależy mu, by rosnąć z nami w ściślejszych relacjach. Jednym zdaniem: bardzo szanujemy niezależność dealerów zrzeszonych pod sztandarem SuperTruck. Zamiast twardych zasad obowiązują miękkie reguły korzystania z naszej franczyzy.

Napomknę też, że po Włoszech i Polsce SuperTruck zadebiutował w kolejnych krajach. Najwcześniej w Grecji i na Cyprze, a krótko potem w Hiszpanii, Wielkiej Brytanii, w Niemczech i Szwajcarii. W ramach naszego regionu East Europe kolejne przystanki na drodze rozwoju sieci to Rumunia i Czechy.

Sporo inicjatyw jak na tak młodego gracza. Swoją drogą Prometeon Tyre Group to ponad 8000 pracowników w 4 fabrykach. Jakie wyzwania widzi Pan w krótko- i średniookresowej

perspektywie?

Naszym celem jest ciągły wzrost. Chcemy wzmacniać naszą pozycję, pozostając jednak wciąż uważnym na wszystkie aspekty zrównoważonego rozwoju. To dla nas bardzo istotne, zwłaszcza w obliczu tego, jak nieustannie globalnie rośniemy.



Do dziś obowiązuje umowa z Pirelli dotycząca produkcji przez nas opon na licencji. Jednak nowa Serie 02 nosi również logo Prometeon nie bez powodu, gdyż w 100% jest dziełem naszych inżynierów. Stąd znak „Prometeon engineered” na ścianie bocznej każdej opony Serie 02.

To rewelacyjne opony, przygotowane na rekordowe przebiegi i minimalizację strat paliwowych. Firmy przewozowe oczekiwały takich produktów. Wdrożyliśmy autorskie patenty, by spełniały oczekiwania na wielu rynkach, a produkujemy je w naszej tureckiej fabryce. Wiązemy z nimi ogromne nadzieje, więc nie bez powodu wprowadziliśmy promocję 100% TYRE BACK. Jesteśmy pewni jakości naszych opon i przekonani, że możemy dostarczyć wartościowy produkt. W przypadku pozytywnego rozpatrzenia reklamacji przekazujemy nową oponę w miejsce reklamowanej tym użytkownikom, którzy zarejestrują się na stronie: www.tyreback.prometeon.com/pl.

Jak wspomniałem, równocześnie mocno angażujemy się na rynku rolniczym. Inwestujemy w prototypy nowych produktów z segmentu agro. Trwają już zaawansowane testy, więc najpewniej w kolejnym miesiącu zakomunikujemy o pierwszych rezultatach.

Dziękujemy za rozmowę.

Źródło: