

Una visione chiara per il prossimo capitolo di Yanmar CE EMEA

Jon Lopez, Presidente di Yanmar CE EMEA, racconta come chiarezza, strategia mirata e pianificazione a lungo termine stiano guidando la crescita dell'azienda.

Quando, nel novembre 2024, Jon Lopez è stato nominato Presidente di Yanmar Compact Equipment EMEA (Yanmar CE), ha assunto la guida di un'azienda pronta al rinnovamento. Da allora, il suo obiettivo è accompagnare l'organizzazione in una fase di trasformazione e prepararla per un successo duraturo.

«Una delle competenze più importanti per un leader oggi», spiega Lopez, «è portare una visione chiara all'interno dell'organizzazione – dare direzione, guidare la strategia e offrire trasparenza. Così si costruiscono team performanti e una crescita sostenibile.»

Guidare il cambiamento

Negli ultimi anni, il settore delle macchine compatte ha vissuto forti oscillazioni. Gli anni della pandemia, 2021–2022, hanno portato quella che Lopez definisce una sorta di “boom improvviso” della domanda, trainato dall'aumento dei progetti edilizi e infrastrutturali nella regione. Un'impennata senza precedenti che ha spinto l'intero settore – Yanmar CE inclusa – verso livelli record di produzione.

Ora che il mercato sta ritrovando il proprio equilibrio, i produttori si stanno adattando a un ritmo di domanda più stabile e sostenibile. «È una dinamica che riguarda tutta l'industria», afferma Lopez. «Ed è un processo salutare – ci aiuta a creare basi più solide ed efficienti per il futuro.»

Per Yanmar CE, questo significa concentrare le risorse e rafforzare la propria preparazione. Nell'ambito di questa strategia, l'azienda ottimizzerà la propria capacità produttiva consolidando la fabbricazione delle pale gommate nello stabilimento di Saint-Dizier, in Francia. Tale scelta comporterà la chiusura dello stabilimento di Crailsheim, in Germania, entro la fine del 2025. «Si tratta di prepararci al domani», spiega Lopez. «Ci stiamo allineando alle realtà attuali, continuando però a investire nel futuro – affinché la nostra azienda rimanga resiliente e pronta a crescere quando la domanda tornerà.»

Una strategia pensata per la crescita

Lopez descrive la strategia di Yanmar CE come basata su fiducia e impegno di lungo periodo.

«La nostra direzione è chiarissima», afferma. «Puntiamo a una crescita significativa in tutta la regione EMEA. Ottimizzando le risorse produttive e sviluppando la nostra gamma, stiamo rinnovando Yanmar CE per definire nuovi standard di qualità, affidabilità

ed esperienza cliente. Rimaniamo pienamente impegnati verso i nostri clienti e partner in Europa, Medio Oriente e Africa – continuando a investire e costruire il futuro.»

Dall’inizio del suo incarico, ha lavorato per rafforzare flessibilità ed efficienza in tutte le operazioni di Yanmar CE, così da mantenere un forte legame con i clienti e cogliere rapidamente nuove opportunità. «L’agilità è fondamentale», sottolinea. «Stiamo plasmando Yanmar CE affinché sia più veloce, più reattiva e pronta per le opportunità della prossima fase del mercato.»

Tecnologia, sicurezza e sostenibilità

Secondo Lopez, la prossima ondata di innovazione nel settore delle macchine compatte sarà trainata da sicurezza, connettività e sostenibilità. Elettificazione, telematica e intelligenza artificiale costituiscono la base della roadmap tecnologica di Yanmar CE. «Tutto parte dalla sicurezza», afferma. «Da lì, elettificazione e tecnologie basate sui dati definiranno la nuova era dell’innovazione. Yanmar sta investendo fortemente in questi ambiti perché è così che creiamo valore duraturo per i nostri clienti.»

Yanmar CE offre già tre modelli completamente elettrici e altri sono in fase di sviluppo. Nuove piattaforme telematiche daranno inoltre ai clienti una maggiore visibilità sulle loro flotte, contribuendo a migliorare operatività, efficienza e produttività.

Centralità del cliente e forza della rete di concessionari

La strategia di crescita di Lopez ruota attorno all’impegno storico di Yanmar per la vicinanza al cliente. «Essere vicini al cliente significa comprenderne le esigenze e adattarsi rapidamente», spiega. «È così che si costruiscono fiducia e relazioni durature.»

I concessionari giocano un ruolo fondamentale in questo approccio. La rete Yanmar CE combina capacità globale e competenze locali profonde, garantendo ai clienti lo stesso servizio affidabile ovunque operino.

«I nostri concessionari rappresentano il volto di Yanmar CE per i clienti», afferma Lopez. «Investendo nella collaborazione, nella formazione e negli strumenti digitali, garantiamo che ogni interazione rispecchi la qualità e l’attenzione che definiscono il nostro marchio.»

Cultura, chiarezza, collaborazione

Nel processo di trasformazione, Lopez presta grande attenzione alle persone che ne sono protagoniste. «Stiamo costruendo una cultura della performance – individuale e collettiva – in cui ognuno conosce il proprio ruolo e dispone delle opportunità per crescere. Al centro c’è Hanasaka – un principio giapponese che significa “far sbocciare le persone”. È un’immagine perfetta del modo in cui vogliamo far crescere i nostri team.»

Comunicazione aperta e sviluppo dei talenti sono elementi chiave di questo approccio. Lopez insiste sull’importanza di chiarezza, trasparenza e fiducia per motivare i team in



tutta la vasta regione EMEA.

«Quando le persone comprendono la strategia e si sentono sostenute nella loro crescita, l'impegno arriva in modo naturale», dice. «Così nasce l'energia che alimenta la performance.»

Uno sguardo al futuro

Il messaggio di Jon Lopez per clienti e partner di Yanmar CE è chiaro: il settore sta vivendo una fase di riequilibrio, e Yanmar CE sta sfruttando questo momento per rafforzarsi.

«La nostra trasformazione punta a costruire solidità a lungo termine», afferma. «Oggi stiamo prendendo decisioni deliberate per rendere Yanmar CE più efficiente, più sostenibile e ancora più vicino ai suoi clienti in tutta la regione EMEA.»