Entrevista con Allen Porter: "Tanknology quiere expandirse a la costa del Pacífico".

Del 18 al 20 de febrero, los franquiciados de Tanknology se reunieron en el primer Tanknology International Licensee Summit en Barcelona, España, con el objetivo de fortalecer las colaboraciones y establecer relaciones. Fundada en los Estados Unidos en 1988, Tanknology es uno de los proveedores más grandes del mundo para servicios de inspección y pruebas de conformidad con el medio ambiente. Hablamos con el CEO de la compañía, Allen Porter, el último día del evento.

P. Hemos llegado al final de la primera cumbre internacional de franquiciados de Tanknology. ¿Cuál es su primera valoración del evento de tres días?

R. En general, fue un gran éxito. Además, demostró el compromiso de todos nuestros socios comerciales en todo el mundo, que renunciaron a su tiempo y dinero para venir aquí. El trabajo de intercambio y desarrollo conjunto de la agenda me pareció muy productivo de entrada. Todos vinieron muy preparados. Para nosotros es importante demostrar el apoyo y el compromiso continuo con nuestros socios internacionales; y aprender más sobre sus mercados, lo que están buscando y cómo podemos ayudar en ello.

P. ¿Cuáles son los principales beneficios de reunir a todos los licenciatarios bajo un mismo techo durante un período de tres días?

R. El primer beneficio sería la presentación de sistemas, procesos y métodos que estamos empleando en los EE.UU. En segundo lugar, la oportunidad de establecer contactos, la capacidad de tener ese intercambio de todo tipo de información. Muchos de estos hombres nunca se habían conocido antes, así que esta era la primera vez que se sentaban y creaban una conexión.

P. ¿Cuándo y por qué comenzó la idea de una Cumbre Internacional?

R. Comenzó el año pasado en la feria UNIITI en Stuttgart. Megan y yo hablábamos de la necesidad de reunir a todos. Hemos tratado de traerlos a los EE.UU. en conjunto con el NACS PEI Show pero es muy exigente en cuanto a la inversión de tiempo, ya que nuestra base de clientes está en los EE.UU. Este enfoque, tan concentrado en Europa en particular, funcionó bien.

P. ¿Ya has decidido si el evento seguirá celebrándose en Barcelona? ¿Será todos los años?

R. El plan preliminar es hacerlo cada dos años. Nos gustaría hacerlo en otra zona geográfica. Dependerá de la retroalimentación, del nivel de participación... Sería muy bueno hacer esto en conjunto con un evento de la industria. El otro elemento a decidir es la geografía de nuestros concesionarios para que puedan mostrar sus oficinas, vehículos, etc.

P. ¿Qué áreas del mundo identifican como mercados potenciales en los que le gustaría aumentar su presencia y buscar nuevos socios?

R. Queremos continuar nuestra expansión en la costa del Pacífico. Ya estamos en Malasia y nos estamos moviendo a Indonesia, Tailandia, Vietnam.... Esos son mercados en crecimiento. En México, que se está convirtiendo en un mercado muy grande, tenemos dos franquiciados. En América Latina nos sentimos bien apoyados en los países que son activos y favorables con respecto a las regulaciones. El siguiente paso sería la India. Hasta ahora no hemos tenido éxito en nuestros esfuerzos por introducir nuestra tecnología en la India. Por último, Europa del Este.

P. ¿Tiene algún anuncio importante para el 2019 que pueda contarnos?

R. Pretendemos tener una versión más pequeña de nuestra cámara de tanque para proporcionar acceso a los tanques que tienen menos de un punto de acceso de 60 mm. Este es probablemente el paso más importante en el desarrollo de productos.

Copyright © 2022. All rights reserved.