Aeolus era presente a Reifen per la prima volta nel padiglione tre, motivo di orgoglio per l'azienda poichè è considerato il più importante della fiera. Il focus di Essen era sui pneumatici per autovettura, con l'esposizione dell'intera gamma, dagli estivi agli invernali, passando per il nuovo All Season chiamato 4SeasonAce, presentato proprio a Reifen.

Thomas Wohlgemuth, general manager di Aeolus Tyre per l'Europa occidentale, ha espresso grande soddisfazione per l'andamento della fiera: "Reifen è andata benissimo, questa era la prima volta che eravamo nel padiglione più importante. Inoltre, era la prima esposizione con uno stand proprio, perché le edizioni passate eravamo presenti con il nostro importatore. Siamo davvero molto contenti."

Lo stand di Reifen

Riguardo al nuovo prodotto presentato, Wohlgemuth vuole sottolineare come la domanda di pneumatici All Season stia crescendo: "Questo prodotto completa la nostra gamma. Abbiamo presentato questo pneumatico per soddisfare la domanda di quei consumatori che non percorrono moltissimi chilometri durante l'anno e per le zone dove è obbligatorio avere i pneumatici invernali anche se non nevica. Questa gomma è l ideale per chi non vuole cambiare i pneumatici due volte all'anno ed avere il doppio treno, ma punta a risparmiare. È un pneumatico veramente equilibrato, pensato soprattutto per l'Inghilterra, la Germania e l'Europa centrale. Sarebbe adatto anche all'Italia centrale, ma ad essere onesti, il mercato italiano a causa delle leggi sarà più complicato, vedremo."

Il general manager mette in luce anche la strategia dell'azienda: "l'obiettivo di Aeolus è differenziarsi completamente dagli altri marchi asiatici e per questo ha investito moltissimo nella ricerca e sviluppo e nel marketing, per avere prodotti di qualità e creare conoscenza del marchio. Le parole chiave sono qualità e marketing. Ci sono 300 brand di pneumatici in Europa, ne serve un altro? No. Noi dobbiamo far capire al mercato che non serve un altro brand, serve Aeolus. E questo si può ottenere solo avendo prodotti di qualità, certificati da test svolti in Europa e avendo un brand forte."

Aeolus sa che il rapporto con gli importatori è molto importante. Per questo motivo organizza spesso degli eventi in cui le prove dei pneumatici sono il focus principale, perché "Dobbiamo convincere e motivare gli importatori, quindi i driving events per noi sono fondamentali. I nostri importatori devono provare i nostri pneumatici, sentire cosa trasmettono, non possiamo solo farglieli vedere sulla carta. Inoltre, per aiutarli ulteriormente nella presentazione del brand, abbiamo allestito degli angoli Aeolus nei negozi. In questo modo i rivenditori possono parlare del brand, mostrare i prodotti e il

marchio in uno spazio dedicato."

Infine, per quel che riguarda il mercato italiano, Wohlgemuth afferma che la fiducia e la soddisfazione nei confronti di Intergomma, importatore esclusivo per l'Italia, è totale: "Siamo veramente contenti di Intergomma. Sta distribuendo e promuovendo il marchio da più di 10 anni, è davvero una partnership di lunga durata. Noi vogliamo stabilità, sia da parte nostra che da parte dei distributori, e un rapporto che dura da dieci anni lo dimostra."

© riproduzione riservata
pubblicato il 23 / 06 / 2014