

La taiwanese Kenda prosegue nella strategia di penetrazione del mercato europeo e stringe nuove alleanze con Theocarakis S.A. in Grecia e con MPSA Groupe Massa in Francia. In entrambi i casi si tratta di azienda familiari con una lunga tradizione alle spalle e una solida reputazione sul proprio mercato.

A convincere Kenda sono state la motivazione e gli obiettivi di queste due aziende, che puntano ad una partnership a lungo termine per guadagnare quote di mercato. Quello che ha convinto i due distributori è invece la politica di continui investimenti, promossa da Kenda, per innovare i prodotti e ottenere risultati misurabili.

**Theocarakis S.A.** lavora con più di 600 punti vendita in Grecia e da molti anni è operativa anche nei paesi limitrofi, come l'Albania, la Macedonia, la Serbia, la Bulgaria e il Kosovo. L'azienda ha anche l'esclusiva per la distribuzione dei veicoli Nissan in Grecia.

✘ **MPSA Groupe Massa** dispone in Francia di 10 centri distributivi ed è presente in tutte le regioni. La società è stata fondata nel 1908 ed è gestita oggi dalla quarta generazione della famiglia Massa. Il tasso di crescita è addirittura del 25% e la strategia si focalizza sui servizi. Uno fra tutti i tempi di consegna: l'azienda in autunno-inverno apre ad esempio un magazzino stagionale nel cuore delle Alpi francesi per fornire i pneumatici invernali in sole 4 ore, mentre nelle regioni principali della Francia riesce a consegnare ai rivenditori due volte al giorno.

Il marchio Kenda è già noto da anni in Francia, grazie alla sua presenza nel mondo ciclistico, dove è sinonimo di qualità e sportività. "Il fatto che Kenda attiri molto l'attenzione in questa nazione pazza per il ciclismo, in quanto sponsor del team francese Cofidis nella Spring Classics e in estate nel Tour de France, è ovviamente un altro vantaggio importante, che ci ha fatto decidere di scegliere il brand Kenda", ha dichiarato Christian Massa. "Allo stesso tempo apprezziamo che lo sviluppo dei prodotti segua le esigenze europee nei segmenti critici UHP e SUV".

✘ Anche il distributore greco si è dichiarato molto soddisfatto della nuova collaborazione: "Collaboriamo già da un intero anno con ottimi risultati. I prodotti sono stati recepiti molto bene dal mercato e il business si sta sviluppando molto positivamente".

Il prodotto Kenda in questa fase di difficoltà economica del mercato europeo, gioca sicuramente la carta vincente del rapporto qualità-prezzo, a cui si aggiunge la volontà di andare incontro alle esigenze di prodotto e di servizio proprie dei mercati europei. Kenda ha infatti intenzione di promuovere attività di marketing e di comunicazione, elementi chiave per far conoscere il marchio e l'immagine di produttore di prodotti di alta qualità.

✘ La scelta di campo di Kenda è stata chiara fin dall'inizio: cercare non partner a livello europeo, ma a livello nazionale, per poter instaurare rapporti a lungo termine basati sull'impegno e la tradizione. E così come in Italia ha scelto di operare tramite il Gruppo Sirio, così anche in Francia e Grecia ha scelto delle aziende storiche affermate sul territorio, con cui costruire una storia di successo. "Vogliamo partner che abbiano una forte presenza nazionale. Theocarakis e il Gruppo MPSA sono concentrati sui loro mercati di riferimento e non perdono tempo a guardarsi in giro per vendere in altri paesi. Siamo molto orgogliosi di queste nuove collaborazioni e siamo profondamente impressionati per il successo duraturo di queste due famiglie", ha dichiarato Michael Andre, direttore commerciale di Kenda vettura in Europa.

Il prossimo appuntamento di Kenda in Europa sarà ad Essen, per la fiera Reifen dal 24 al 27 maggio 2016.

© riproduzione riservata  
pubblicato il 8 / 04 / 2016