

Per molti anni Point S Development si è distinta per una trend di crescita che sembrava non dover mai finire. Oggi, però, questa storia di successo inizia a mostrare le prime crepe, in particolare, in due Paesi: Italia e Olanda.

Pneus Service S.p.A, l'organizzazione con sede a Roma, a cui fanno capo circa 130 soci e 800 partner su tutto il territorio nazionale, sta infatti attraversando, a seguito del concordato preventivo del 17 aprile scorso, una fase di ristrutturazione, con un piano industriale e un turnover manageriale.

In Olanda, invece, si sta delineando la possibilità che l'organizzazione si spacchi in due. Una parte non indifferente di partner locali Point S considerano infatti troppo bassi i guadagni rispetto alla quota pagata per aderire al franchising, lamentano la mancanza di una reale "strategia europea" e ritengono insufficiente il supporto fornito dalla Casa madre al network e per questi motivi intendono rinegoziare il loro contratto. Tuttavia, i due azionisti di Point S Development, le organizzazioni nazionali di Point S in Francia e in Germania, non sembrano interessate a rivedere i termini e le condizioni del contratto. Pertanto alcuni punti vendita olandesi hanno adesso intenzione di stipulare nuovi contratti di franchising con altre società e, se questo processo si verificasse anche in altri mercati europei, è evidente che nessuno ne uscirebbe vincente, ma tutti perdenti.

Point S Olanda venne costituita nel 2010, quando tutti gli indici del network in Europa e in Olanda evidenziavano un trend di crescita. Sotto la guida di Point S Germania, e in particolare di Jürgen Benz (che ha lasciato Point S Germania nel 2011) e di Rolf Körbler, iniziò un processo di sviluppo che ha portato alla creazione di 27 organizzazioni nazionali e 3.000 punti vendita che operavano sotto l'insegna bianca e blu di Point S. Naturalmente, il concetto di crescita illimitata non era esente da critiche, tanto che, durante il salone tedesco di Reifen, quest'estate, allo stand di Point S si è parlato più di "consolidamento" che di ulteriore crescita. E del resto, nella mappa europea di Point S, le zone scoperte rimanevano davvero poche.

Anche in Olanda l'organizzazione si è sviluppata rapidamente, raggiungendo una dimensione di tutto rispetto. L'amministratore delegato Wim Reijmerink ci ha infatti spiegato che l'anno scorso almeno 50 dei complessivi circa 800 rivenditori di pneumatici del Paese avevano aderito alla catena Point S. Da allora, 12 partner, un quarto cioè dell'organizzazione nazionale, hanno però girato le spalle a Point S e - ha aggiunto Reijmerink - si sono lamentati, oltre che delle note pressioni a cui è sottoposto il mercato dei pneumatici, anche di un vero e proprio problema nella collaborazione con Point S, criticando in modo particolare la scarsità di comunicazione.

Quando venne fondata Point S Olanda e vennero firmati i contratti di franchise, i partner olandesi si aspettavano, infatti, per vari segmenti di business, di poter avere dei risultati significativi a fronte delle quote pagate per entrare in rete. Invece, secondo quanto ci

riferisce Reijmerink stesso, per alcuni punti vendita, questa aspettativa venne disattesa. I termini e le condizioni previsti dal contratto per i Point S europei si rivelarono “problematici” per i partner olandesi; non ultima, venne sollevata la critica che i pneumatici spesso erano disponibili per l’acquisto a prezzi più economici su canali paralleli del mercato. E Reijmerink aggiunge anche che le aspettative di molti outlet in Olanda “non furono soddisfatte proprio per niente” per quanto riguarda il business delle flotte di vetture e autocarri. Un’ulteriore difficoltà derivò dal fatto che nel mercato olandese esiste un legame fra gommisti tradizionali, officine e centri di servizio più forte che in altri paesi europei e - spiega ancora Reijmerink - Point S Development non fornì agli associati il sostegno previsto e necessario in relazione a questo fattore.

E fin qui, tutto bene, in fondo si trattava solo di differenze di opinione che possono sempre essere discusse.

Wim Reijmerink dice di aver tentato, a partire dalla fine del 2013, di parlare di questi problemi con le case madri francese e tedesca di Point S Development, i due azionisti sotto cui si sviluppa, a ombrello, questa organizzazione europea. Evidentemente, però, senza grande successo. Point S Development infatti insistette sul pretendere il pagamento da parte dei partner olandesi della “non irrilevante” franchise fee e loro invece si rifiutarono di pagarla. Ad oggi, non si è ancora mai discusso concretamente di tutti quei servizi che i punti vendita si aspetterebbero in cambio del pagamento della quota di franchise.

Reijmerink dichiara inoltre che, in marzo, Point S Olanda ha ricevuto da Point S Development “senza alcun preavviso” una notifica di risoluzione del contratto entro 90 giorni. Nel frattempo, i punti vendita Point S continuavano a lavorare come prima. L’ultimo tentativo di sedersi attorno a un tavolo e tentare di trovare una soluzione concordata è stato fatto durante Reifen, ma la “maggioranza dei partecipanti” ha invece deciso di abbandonare l’organizzazione Point S, nonostante gli importanti investimenti fatti dal 2010 per affermare il marchio. Un secondo tentativo di confronto è stato fatto qualche tempo dopo a Bruxelles. Secondo quanto riferisce Reijmerink, le parti trovarono un accordo che avrebbe permesso ad entrambe di proseguire insieme e di lasciarsi alle spalle i problemi del passato. Invece - e molti punti vendita Point S sono infastiditi da questo comportamento - due membri del consiglio d’amministrazione olandese definirono e firmarono dei loro accordi di contratto paralleli con Point S Development, vanificando di fatto le intese raggiunte a Bruxelles e innescando la disgregazione dell’organizzazione olandese. Se, da un lato, alcuni partner vogliono comunque sottoscrivere i termini di questo nuovo contratto e rimanere nel network Point S, Wim Reijmerink è convinto che la maggioranza di loro rimarranno fermi nella loro

posizione.

Il piano di Reijmerink è ora quello di incorporare tutti i partner Point S rimasti, che non vogliono aderire al nuovo accordo di franchise, in una nuova cooperativa di gommisti. Non è tuttavia ancora chiaro quanti di loro potrebbero partecipare a questa iniziativa. Reijmerink non ha infatti voluto dire i nomi delle società coinvolte in questa nuova cooperativa, ma afferma che i negoziati sono già ad uno stadio avanzato e pertanto nei prossimi giorni verrà assunta una decisione. Il manager ha anche aggiunto che la nuova cooperativa coinvolgerà rivenditori di pneumatici indipendenti e non verrà guidata, né sarà legata in alcun modo ad un particolare produttore di gomme. Entro la fine di quest'anno dovrebbe essere reso noto quali sono i rivenditori hanno deciso di lasciare Point S e di seguire Reijmerink.

Secondo Reijmerink, non essere riusciti a negoziare in maniera efficace negli ultimi mesi ha prodotto solo danni, perché di fatto tutti escono perdenti da questa situazione e nessuno vincente. Il manager non ha voluto esprimersi sulla possibilità che questa situazione possa influenzare altre organizzazioni nazionali, tuttavia le critiche sulla mancanza di un sostegno efficace da parte della sede europea si sono sentite anche in altri Paesi.

Bisogna del resto chiedersi come possa il team europeo, che è composto solo da sei persone, seguire con attenzione un'organizzazione che si estende in 27 Paesi e, oltre a ciò, possa riuscire a sviluppare una strategia che garantisca ai partner di non essere lasciati soli a sé stessi, soprattutto in un periodo di congiuntura economica particolarmente difficile. E anche un'altra domanda si impone: Da dove arriverà la forza per sviluppare ulteriormente Point S Development e le sue organizzazioni territoriali? Questa e altre domande si pongono dunque adesso per capire quali potranno essere gli sviluppi o le involuzioni future del network dall'insegna bianca e blu sia in Olanda, che in Italia e nel resto d'Europa. AB/LT