Si è svolta il 13 febbraio a Modena la prima riunione Pneus Expert organizzata da Union Pneus dopo aver rilevato, all'inizio di quest'anno, la distribuzione del marchio Uniroyal in Emilia. Si può davvero parlare di un nuovo corso per la società di Modena, che ha deciso di segnare la svolta, proprio organizzando questo evento con la collaborazione di Continental Italia.

Abbiamo chiesto a Roberto Chiozzi, organizzatore del meeting come è nata la partnership con Continental.

RC: Union Pneus è un'azienda nota sul mercato per essere una tra le più fornite di pneumatici invernali. Siamo infatti referenti diretti di Nokian Tyre e abbiamo rapporti di distribuzione con tutti i maggiori produttori. Con Continental abbiamo vissuto una prima fase di reciproca conoscenza, durante la quale abbiamo distribuito i marchi Barum e Continental. Da qui, abbiamo deciso di assumere la distribuzione del brand Uniroyal e pertanto anche di sviluppare la rete Pneus Expert, presentandoci sul mercato con una nuova veste di distributori anche delle linee summer.

PN: Quali saranno gli strumenti per il rilancio del brand Uniroyal e il potenziamento del network Pneus Expert?

RC: Sarà una bella sfida, anche perché nella nostra regione il brand è stato un po' dimenticato. Ma noi abbiamo un progetto ben definito e Continental ha previsto per quest'anno e ha già avviato una serie di iniziative per il rilancio del brand Uniroyal, grazie anche ai programmi già consolidati e – direi – unici del franchising Pneus Expert.

Da parte nostra abbiamo potenziato la struttura aziendale, con l'ingresso di un nuovo socio, Marco Bartoli. Inoltre ci avvarremo del supporto e del know how di Mannino Srl, un'azienda che fa parte di gruppo gemini, con cui collaboriamo da qualche anno e che ha fatto un lavoro straordinario, in termini di fidelizzazione e franchising, in una regione difficile come la Calabria. Con Mannino condividiamo, oltre ai rapporti societari nati all'interno di Gruppo Gemini, dei sentimenti di sana amicizia e profonda stima. Pertanto ci auguriamo di riuscire in questa "sfida".

PN: Un rapporto professionale che nasce da una stima personale dunque…

RC: Le rispettive aziende da sempre hanno messo al centro delle loro attività l'uomo e, al giorno d'oggi, quando oramai la tecnologia, le cifre e i fatturati regnano sovrani, spesso ci si dimentica che dietro ad un computer, si trova un essere umano e proprio perché tale, deve essere valorizzato come persona.

PN: Il 2014 si prospetta dunque come un anno molto importante per voi?

RC: Direi di sì, soprattutto se consideriamo che proprio quest'anno Union Pneus festeggia il venticinquesimo anno dalla sua nascita, ma non vorrei togliere la sorpresa ai clienti che ci seguono – appunto – da venticinque anni e, perché no, anche a coloro i quali inizieranno a seguirci proprio da quest'anno!