La taiwanese Kenda, la settimana scorsa, ha organizzato nel circuito di Misano l'evento di lancio del suo nuovo prodotto UHP/HP Emera A1 dedicato ai mercati europei e disponibile in 31 misure dai 16 ai 20 pollici.

Un evento in grande stile, a cui hanno partecipato tutti i principali manager arrivati da Taiwan e dalla filiale in Germania e a cui sono stati invitati i clienti più importanti d'Europa e la stampa specializzata. I giorni di sabato 20 e domenica 21 sono stati riservati ai partner italiani e oltre 50 clienti di Gruppo Sirio e Palmeri Pneumatici – i distributori in esclusiva del brand – hanno potuto non solo incontrare i rappresentanti dell'azienda, ma anche provare in pista il nuovo pneumatico.

Kenda è il secondo produttore mondiale di pneumatici per biciclette e, negli ultimi anni, sta crescendo nel segmento vettura, grazie ad una politica concentrata sullo sviluppo di prodotti e piani di marketing per il mondo occidentale. Nel 2014 Kenda ha infatti aperto negli Stati Uniti un Centro Tecnico, dove ha investito in pochissimi anni 20 milioni di dollari per servire, non solo il mercato americano, ma tutto il mondo occidentale con tecnici ed esperti di ogni provenienza. Il ponte con l'Europa è la sede di Übersee-Feldwies, a sud est di Monaco, dove lavora, come technical leader, Frits van der Steege.

Michael Andre, direttore
vendite e marketing
(divisione vettura) e
Sabrina Kühl, key account
manager di Kenda Europe

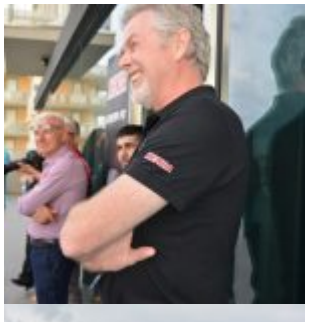
"Il mercato europeo ha acquisito velocità e si è ingrandito significativamente negli ultimi anni", ha affermato **Michael Andre, marketing & sales manager di Kenda Europe per il segmento automotive**. *"L'Italia rimane però, non solo per volumi di vendita, ma anche e soprattutto in termini di distribuzione e marketing, il primo mercato per Kenda, un risultato che è stato realizzato grazie al supporto e alla collaborazione di Gruppo Sirio e Palmeri Pneumatici. Al centro di questa relazione, oltre ai valori comuni, c'è il nostro prodotto e siamo consapevoli che i nostri partner hanno bisogno di un pneumatico adatto per avere successo sul mercato. Per tutti questi motivi, l'Italia ci è sembrato il posto ideale per lanciare il nostro primo prodotto appositamente sviluppato per i mercati europei, il Kenda Emera A1"*.

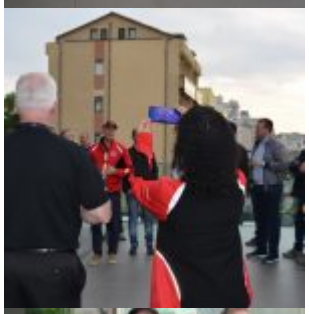
Sergio Maggioni, direttore di Gruppo Sirio ha aggiunto: *"Quando ho saputo che Kenda voleva organizzare un evento in pista per il lancio dell'Emera A1, mi sono chiesto se ha*

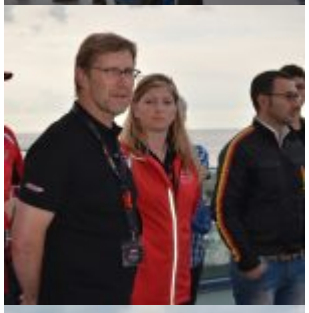
ancora senso, in questi anni così difficili per il settore, investire in un evento di presentazione di un prodotto. La risposta è sì. Sì, perchè Kenda è un prodotto che merita di essere provato e perchè sarà proprio compito della forza vendita e dei rivenditori far capire ai consumatori che Kenda è un ottimo prodotto. Non lo dobbiamo e non lo vogliamo presentare come un prodotto cinese da prezzo, ma come un prodotto UHP e HP pensato per soddisfare i requisiti europei e frutto di un'azienda che da sempre punta su dei valori: qualità, onestà, servizio e innovazione".

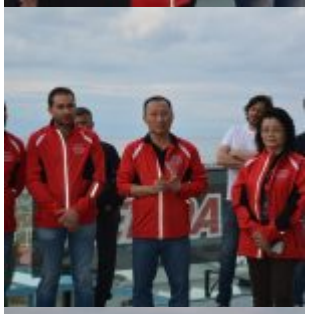
Il nuovo **Kenda Emera A1** ha un profilo asimmetrico, mette al centro la sicurezza e utilizza le ultimissime tecnologie per offrire un **eccellente grip su bagnato** e su asciutto, tanto da meritare il rating B sull'etichetta europea per tutte 31 le misure disponibili, dai 16 ai 20 pollici. I test in pista hanno inoltre evidenziato la **maneggevolezza e la reattività** della gomma, con **risultati sorprendenti nella frenata brusca**, tanto da risultare migliore di alcuni competitor premium europei. Le caratteristiche del nuovo pneumatico estivo, che è già sul mercato da gennaio di quest'anno, sono state inoltre confermate da un ***test comparativo realizzato dalla struttura indipendente World Test***, che ha assegnato al modello Kenda il punteggio di 8.3 su 10, piazzandolo nella metà alta della classifica.

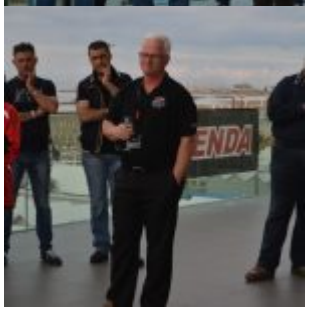
"Abbiamo scelto come principale criterio per lo sviluppo di questo prodotto l'handling su bagnato, perché è una caratteristica chiave per il mercato europeo", dicono **Tom Williams, ingegnere capo del centro statunitense**, e **Frits van der Steege, responsabile tecnico per l'Europa**. *"Grazie alle tecnologie più avanzate e alle simulazioni al computer, siamo riusciti a creare un prodotto di alta qualità e con performance fantastiche, senza punti di debolezza e con focus sulla sicurezza. Non ultimo, questo pneumatico dalla qualità premium, viene offerto ad un prezzo economico"*.

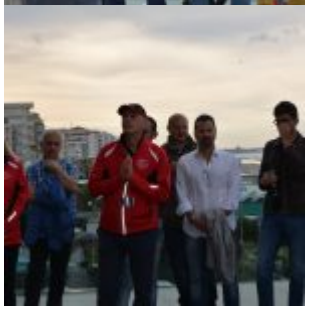












Kenda ha dunque scelto i suoi partner per l'Italia, a cui ha dato l'esclusiva. A dimostrazione della fiducia e della stretta collaborazione con le aziende italiane prescelte, i vertici di Kenda hanno presentato, in occasione dell'evento di Misano, anche alcuni pneumatici per l'Europa su cui stanno lavorando per il prossimo futuro, mostrando loro addirittura – in via del tutto riservata – due diversi prototipi da testare e valutare per il prossimo all season.

Investire sullo sviluppo di prodotti adatti ai mercati è il primo step, ma Kenda parallelamente investe anche nel marketing e nella comunicazione, come dimostrano l'evento di Misano e le sponsorizzazioni negli stadi di calcio. *"Consideriamo il trade marketing fondamentale, perché attraverso i punti vendita possiamo comunicare con il consumatore, soprattutto in Italia, dove è nato e ha particolare successo il progetto della rete **Kenda For You**"*, ha dichiarato **Andre**. *"Siamo orgogliosi di questo progetto, che valorizza il nostro brand, e ringraziamo moltissimo Gruppo Sirio per averlo ideato e sviluppato, tanto da diventare un modello di business esempio e riferimento anche per gli altri mercati. Siamo davvero soddisfatti del lavoro svolto dai nostri partner e della straordinaria presenza capillare del marchio in Italia, cosa che molti altri brand ci*

invidiano".

L'evento di Misano è stato uno straordinario momento di incontro tra il produttore e i distributori, considerati veri e propri partner, ed è stato anche l'occasione per le due parti per dichiarare **gli obiettivi per i prossimi mesi e anni**. Andre ha infatti dichiarato che oggi Kenda si trova al 26° posto della classifica mondiale dei produttori di pneumatici per fatturato, il che dimostra l'impegno e la rapidità di crescita dell'azienda taiwanese che, l'anno prima, era due posizioni indietro. L'impegno è di continuare a lavorare e investire per entrare nella classifica dei primi 20.

L'obiettivo invece per i distributori italiani è ambizioso: *"Vogliamo conquistare il 2% del mercato italiano,-* ha detto **Maggioni** – *collocando Kenda non nel segmento delle cinesi, ma nel segmento che le spetta dopo la presentazione di questi prodotti, che in Europa non temono paragoni".*

Kenda sarà presente ad **Autopromotec** con il top management taiwanese, europeo e statunitense e con i suoi distributori: **Padiglione 20 – Stand C 34**

© riproduzione riservata
pubblicato il 23 / 05 / 2017