È operativa a partire dal 1° luglio l'acquisizione di New Tyre di Rivoli Veronese da parte di Zuin Gomme.

*"Abbiamo deciso di fare questa operazione per allargare il nostro raggio d'azione per essere ancor più protagonisti del nord est. Sarà sicuramente un impegno in più, ma era un'opportunità da cogliere"*, dice **Fiorenzo Zuin**, titolare, insieme ai fratelli, dell'azienda di San Pietro in Gu, in provincia di Padova, che da poco ha ***festeggiato i 50 anni di attività***.

New Tyre è storicamente operativa nelle provincie di Trento e Bolzano e Verona. Obiettivo di questa fusione, è di dare ai clienti New Tyre una vasta gamma di prodotti forniti da un ulteriore magazzino di 4.000 metri quadrati, inaugurato 4 anni fa e dotato di un sistema di picking computerizzato. Il portafoglio di Zuin Gomme è completo, sia per marchi che per applicazioni: vettura, moto, autocarro e agricoltura.

New Tyre di Rivoli Veronese (VR)

*"Abbiamo trovato un'azienda di persone oneste e disponibili tanto che non abbiamo dovuto fare grandi stravolgimenti, anzi, abbiamo confermato tutti i dipendenti e Mirco Dalbosco mi affiancherà nella gestione degli agenti"*, continua Fiorenzo Zuin, che in azienda si occupa della parte commerciale.

Grazie a questa operazione, dunque, Zuin Gomme riuscirà a servire oltre 2.300 clienti, da Rimini fino a Trieste, da Bologna fino a Bolzano . La forza vendita passerà da 12 a 15 agenti e Zuin prevede di incrementare ulteriormente l'attuale fatturato.

Fiorenzo Zuin

*"Il futuro, secondo noi, è delle aziende che sapranno essere complete, a 360 gradi, come sono i nostri concorrenti più importanti. Sempre però rimanendo all'interno del Gruppo"*, spiega Zuin, facendo riferimento al consorzio Top Tyre Trade, alias Gruppo Sirio, fondato 17 anni fa. *"Io credo moltissimo nelle sinergie, perché la collaborazione con altre aziende consente di crescere , di confrontarsi e di attuare strategie e politiche condivise.*

Se il futuro della distribuzione richiede necessariamente di lavorare in gruppo, anche il futuro della vendita al dettaglio, secondo l'imprenditore padovano, che già oggi lavora più con le officine che con i gommisti puri, richiede maggior impegno rispetto al passato: *"I gommisti devono stare molto attenti, perché siamo in un'epoca in cui non si può scherzare: chi lavora alla vecchia maniera è destinato a ridimensionarsi . Oggi, per essere competitivi,*

*bisogna adeguarsi alle nuove tecnologie, offrire più servizi e, soprattutto, saper dare dei consigli validi e professionali ai propri clienti.*

© riproduzione riservata
pubblicato il 4 / 07 / 2017