

A partire dall'1 gennaio 2018 Hankook e Gomme & Service hanno stretto un accordo di partnership, che porterà i pneumatici del produttore in tutti e 396 i punti vendita affiliati del network. Ne hanno parlato Carlo Citarella, amministratore delegato di Hankook Tire Italia e Sergio Santolini, amministratore delegato di Gomme & Service.

Come e perché è nata questa partnership?

Carlo Citarella: "Abbiamo deciso di creare, o meglio ricreare, una partnership con uno dei più importanti network a livello italiano, sicuramente uno dei più conosciuti e meglio strutturati in Italia. Oggi Gomme & Service è una delle poche e vere reti nazionali presenti su tutto il territorio e questo accordo porterà grandi benefici ad entrambe le aziende.

Sergio Santolini: "Per Gomme & Service si tratta di un altro passo di crescita importante. Affiancarsi ad uno dei top player internazionali è motivo di grande soddisfazione e porta un enorme entusiasmo tra i collaboratori e un bel valore aggiunto per gli affiliati. Inoltre, dimostra la grande attenzione del mercato per Gomme & Service, avvalorando e rafforzando ulteriormente l'indipendenza della rete.

Quali sono gli obiettivi dell'accordo?

Citarella: "Hankook si affianca come partner ad una rete che riteniamo strategicamente importante e capillarmente diffusa sul territorio. Hankook negli ultimi 5 anni ha avviato una strategia di crescita della presenza sul canale retail e questo accordo ci dà l'opportunità di accelerare il processo di sviluppo. L'obiettivo è sicuramente quello di essere più vicini al consumatore finale e valorizzare il Brand attraverso la rivendita specialistica. La rete Gomme & Service è molto attiva sul fronte delle azioni "non prezzo" e Hankook è molto disponibile a tutto ciò che può aiutarci ad aumentare il valore del nostro prodotto."

Santolini: "Un accordo di questo tipo fidelizza gli affiliati, perché permette di proporre loro una collaborazione con un interlocutore apprezzatissimo sul mercato. In questo modo diamo qualità e immagine ai nostri affiliati, ma soprattutto all'utente finale. Inoltre, non si tratta solamente di un accordo distributivo, ma ci saranno anche attività congiunte di marketing e promozioni sul sell out.

Come è andato il 2017 per l'azienda?

Citarella: "Abbiamo ottenuto ottimi risultati nel 2017, raggiungendo tutti i nostri obiettivi. Abbiamo incrementato la nostra quota di mercato, soprattutto grazie alla seconda parte dell'anno. La stagione invernale è stata davvero molto brillante, sia in termini di vendite di

prodotti invernali puri che di all season.

Santolini: "Gomme & Service continua a crescere e, dal punto di vista degli affiliati, è ormai prossima alle 400 presenze. Questa è sempre stata la quota obiettivo per iniziare a fare vera qualità: una volta raggiunto questo importante traguardo, ci concentreremo ancora più di oggi a far crescere i nostri affiliati dal punto di vista qualitativo. Questo significa proporre sempre più iniziative di formazione per i nostri affiliati e selezionare i candidati che si propongono per entrare nella rete.

Quali sono i vantaggi di una rete?

Citarella: "La rete rappresenta l'opportunità di proporre al consumatore finale il nostro prodotto con un approccio standard e coerente con la nostra strategia di Brand, inoltre la partnership diventa uno strumento per continuare a crescere in maniera equilibrata su tutto il territorio."

Santolini: "Gomme & Service è una realtà che ha più facce, tutte della stessa importanza, ognuna con caratteristiche diverse che, sommate, rendono la squadra vincente. Il vantaggio di una struttura come questa è la completa orizzontalità: non ci sono anelli della catena più importanti di altri e questo permette di crescere, tutti assieme. D'altronde, nel business di oggi, questo è l'unico sistema per vincere.

© riproduzione riservata
pubblicato il 26 / 02 / 2018