

Da gennaio 2018 Angelo Giandelli è il country manager per l'Italia di Nokian Tyres, azienda con cui collabora ormai da molto tempo e che quest'anno ha deciso di iniziare un importante percorso di organizzazione della struttura e della rete vendita nel nostro Paese.

Quali sono i prossimi step dell'organizzazione in Italia?

Il piano di organizzazione in Italia è stato avviato perché era diventato assolutamente necessario modificare la struttura, in modo da seguire nella maniera più efficace e diretta il mercato italiano. In particolare è stato assunto Andrea Cancian, che mi affianca nello sviluppo dei negozi autorizzati Nokian, i NAD (Nokian Authorized Dealers).

Oltre all'inserimento di Andrea, che si occuperà della rete, che conta ormai circa 500 negozi in tutta Italia, abbiamo in programma di investire in nuovo personale anche il prossimo anno e in particolare in qualcuno che possa seguire il car dealer business.

Nel 2019 apriremo anche un magazzino, che inizialmente sarà piccolo e servirà alcuni dealer, che diventeranno clienti diretti, ma poi potrà ampliarsi. Continueremo naturalmente a collaborare con i nostri distributori storici.

Insomma, le cose stanno prendendo forma e ne siamo molto contenti.

Quali sono le ultime novità di Nokian Tyres?



In primo luogo ci sono i **prodotti**: a The Tire Cologne abbiamo presentato il nuovo **WR SUV 4**, che affianca e non sostituisce completamente il WR SUV 3. È un pneumatico invernale con delle prestazioni incredibili e significativamente incrementate rispetto al predecessore. E poi, a ottobre, presenteremo altre novità **summer** che arriveranno sul mercato nel 2019.

Quest'anno inoltre festeggiamo i 120 anni di storia dell'azienda dalla fondazione, che è avvenuta nel 1898.

Non ultimo, abbiamo da poco posato la prima pietra per la costruzione di **un nuovo test center in Spagna**, che sarà dedicato ai test e allo sviluppo degli pneumatici estivi. Sorgerà in un'area molto pianeggiante di 300 ettari, vicino a Toledo, e includerà circa 23 chilometri di pista e un ovale dove si potranno superare i 300 chilometri orari di velocità.

Tutto questo, naturalmente, ci dovrebbe portare ad avere anche dei risultati sul mercato.



La costruzione di un test center in Spagna significa che Nokian Tyres vuole investire sul segmento estivo?

Sul segmento winter siamo riconosciuti dall'utente finale, mentre nel summer siamo meno forti. Per questo stiamo investendo moltissimo in questo settore, sia in termini di prodotto, che in termini di comunicazione e network. Spesso l'automobilista che smonta i pneumatici invernali Nokian non sa che esiste anche un'offerta summer. Ecco perché vogliamo promuovere i NAD (Nokian Authorized Dealers), dei dealer che credono fortemente nel nostro prodotto e che lo sappiano proporre ai clienti finali nel miglior modo possibile.

E l'all season Weatherproof che risultati vi sta dando?

Il nostro quattro stagioni Weatherproof va veramente bene ed è un prodotto molto completo; parte da uno sviluppo winter per poi diventare un summer, mentre altri produttori hanno fatto il percorso inverso. Il Nokian Weatherproof può essere testato in condizioni winter estreme e performa al meglio. Ne stiamo vendendo molti, anzi, al momento la domanda è addirittura superiore all'offerta.

Un altro elemento distintivo del nostro quattro stagioni è la gamma, che è davvero incredibile e assolutamente completa, perché copre vettura, SUV e trasporto leggero, un settore quest'ultimo, dove non è facile trovare prodotti di questo tipo.



Angelo Giandelli con Zuzana Michalová, che è responsabile per le pubbliche relazioni di Nokian Tyres in tutta Europa

Che ruolo avranno nella strategia distributiva i centri NAD?

La struttura del mercato italiano ci penalizzava, perché non siamo un'azienda che lavora sul prezzo. Noi offriamo prodotti di qualità con un prezzo giusto, mentre la grande distribuzione ha bisogno del prezzo, che è il vero perno della sua strategia.

Noi invece stiamo cercando di creare un nostro canale, attraverso il quale proporre il prodotto, motivandone il prezzo, che è comunque allineato o anche leggermente inferiore rispetto a quelli degli altri produttori premium.

Questo è il nostro vero obiettivo: siamo un marchio premium e vogliamo essere riconosciuti come marchio premium dal consumatore, perché abbiamo molta tecnologia nei nostri pneumatici e presto avremo anche la struttura e il personale in grado di supportare le strategie aziendali.

I negozi Vianor che ruolo avranno?

In Italia il progetto Vianor è in stand by. Convertiremo infatti i 14 centri Vianor in clienti VIP

con il nuovo marchio Nokian Tyres che lanceremo a breve. È un marchio molto bello che mantiene i nostri colori verde e nero, ma con un design rinnovato.

Abbiamo deciso di interrompere il progetto perché in Italia era difficile proporre il marchio Vianor, che apparentemente non ha nessun legame con il marchio Nokian Tyre, già a partire dai colori: arancione per Vianor e verde e nero per Nokian. Per i Paesi scandinavi e la Russia, invece, la situazione è molto diversa, perché lì il brand Vianor esiste da molto tempo ed è molto conosciuto dagli utenti finali.



State cercando degli altri rivenditori da inserire nella rete

NAD?

Sicuramente ne cercheremo degli altri e siamo sempre aperti a nuove richieste. Però 500 - la rete attuale - sono già tanti e vogliamo seguirli con attenzione. Ogni anno facciamo una verifica e una selezione, per capire chi crede veramente nel prodotto e ha voglia di investire tempo e impegno in questo progetto. Ogni anno ne inseriamo alcuni nuovi, circa 30-40, ma di sicuro in questo momento preferiamo la qualità alla quantità. Vorremmo infatti che l'utente che entra in un centro autorizzato Nokian riconoscesse immediatamente il marchio, grazie a sticker, bandierine, portagomme, ecc. Il lavoro che stiamo portando avanti punta infatti a innalzare la qualità dei negozi, che fanno già parte della rete.

Con i nostri distributori copriamo tutta Italia e anche tramite loro ci vengono segnalati e proposti dei nominativi, soprattutto nel centro, sud e isole, dove una volta eravamo meno presenti. Le candidature per diventare un centro NAD in tutta Italia sono comunque sempre ben accette e vengono sempre valutate con attenzione.

© riproduzione riservata
pubblicato il 9 / 07 / 2018