In Germania Nokian Tyres si sta concentrando sulla catena di rivendita al dettaglio Nokian Authorized Dealers (NAD) convertendo gli ormai ex rivenditori Vianor, con l'obiettivo di migliorare il riconoscimento del marchio.

Il produttore finlandese di pneumatici ha affermato che sta "continuando la stretta collaborazione con i nostri ex dealer Vianor in un modo nuovo, ma altrettanto intenso, all'interno del concetto di marketing Nokian Authorized Dealers (NAD)".

Nokian ha recentemente venduto il network [**Vianor Tyre Center a Point S negli Stati Uniti**](#), e questo significa un passaggio dal marchio Vianor al marchio NAD al di fuori della regione nordica e nazionale del marchio, dove Vianor possiede 186 sedi.

Anna Hyvönen, SVP, Nordics & Vianor, ha dichiarato che la società sta attuando i suoi piani per "ottimizzare" la rete di distribuzione dell'Europa centrale e nordamericana tramite NAD, "concentrandosi sulla qualità dei partner e fornendo supporto e vantaggi."

Alla domanda sul perchè Nokian ha ritirato Vianor dai mercati tedesco e statunitense, la risposta è stata che *"in Europa centrale ci concentriamo sui NAD, che sono un modo efficiente per espandere la nostra distribuzione e costruire il riconoscimento del marchio nelle aree in cui vogliamo crescere. Lavorare su due marchi (Nokian Tyres e Vianor) contemporaneamente in un mercato in cui abbiamo bisogno di far crescere la consapevolezza di Nokian Tyres non è efficiente."* Ha aggiunto che questo faceva parte della ristrutturazione di Nokian, "che è stata completata" nel 2019.

Negli Stati Uniti, l'accordo per la vendita della rete Vianor "segue la nostra strategia globale Vianor", ha continuato Hyvönen, *"il che significa concentrarsi sui dealer di proprietà nei paesi nordici. In tutte le Americhe, Nokian Tyres continua a concentrarsi sul raddoppio delle vendite, lavorando a stretto contatto con la nostra base di vendita al dettaglio attuale e in crescita. Stiamo già vendendo i nostri prodotti tramite migliaia di partner selezionati negli Stati Uniti."*

Ha aggiunto anche che questa strategia non è nuova e in effetti è "la stessa da anni". Il modello azionario Vianor "è più forte nei paesi nordici, dove la rete di servizi è composta sia dai nostri centri di assistenza Vianor sia dai partner Vianor. In altre parti del mondo, i partner Vianor, i NAD e altri distributori di pneumatici formano la nostra rete di distribuzione. Anche se i nostri Vianor ci danno un migliore controllo dell'offerta di prodotto e dei prezzi nel nostro mercato interno, il nostro obiettivo con tutti i distributori è lo stesso, migliorare il sell-out dei prodotti Nokian Tyres. Dopo anni di rapida crescita, Vianor si sta ora concentrando sullo sviluppo della qualità. L'obiettivo è garantire il successo futuro,

ottimizzando la rete e migliorando l'esperienza del cliente."

Piani di conversione?

E' stato anche chiesto a Hyvönen se Nokian intende convertire i punti vendita Vianor di proprietà di Nokian in punti vendita di proprietà dei partner. Ha risposto che i *"centri di servizio Vianor in Finlandia, Svezia e Norvegia hanno un ruolo significativo nella distribuzione di Nokian."*

L'ottimizzazione della rete in Europa centrale e Nord America non implica che altri mercati vedranno l'uscita della rete Vianor, chiarisce Hyvönen, aggiungendo anche che Nokian non estenderà la sua rete N-Tyre al di fuori della Russia poiché il *"concetto di N-Tyre è su misura per il mercato russo"*.

A Bahri Kurter, senior vice president per l'Europa centrale, è stato chiesto se ci sarebbero stati effetti a catena dovuti all'uscita di Vianor dalla Germania per i partner NAD, come ad esempio una crescita del loro numero. Ha detto che *"costruire e rafforzare i NAD in Europa centrale e in Germania è uno dei nostri impegni per sostenere il raggiungimento degli obiettivi di crescita. I NAD continueranno a svolgere un ruolo importante per la nostra distribuzione nella regione."*

Nokian punta a cifre di vendita più elevate in Europa centrale tramite il suo portafoglio di prodotti, ha aggiunto Kurter. La *"forte eredità invernale"* di Nokian richiede anche pneumatici estivi competitivi e ad alte prestazioni. Nel frattempo, i pneumatici per tutte le stagioni Seasonproof e Seasonproof SUV di Nokian sono stati lanciati nel settembre 2020 per fornire il segmento in più rapida crescita del continente. *"Nel complesso, ci sono grandi opportunità e siamo felici che la nostra attività stia andando positivamente nella regione nonostante le attuali sfide del mercato"*.

© riproduzione riservata pubblicato il 28 / 09 / 2020