Il periodo di lockdown è stato difficile per tutte le aziende del settore e ha reso difficile fare previsioni e programmi, ma anche in quel momento, il Gruppo Al Dobowi non ha mai fatto mancare la sua vicinanza ai dipendenti e a tutti i suoi clienti europei. *"Dobbiamo davvero ringraziarli tutti, per la fiducia che hanno riposto in noi, continuando il rapporto di collaborazione, che per molti è ormai decennale"*, ha detto il country manager di Al Dobowi **Vittorio Ruggiero**. *"In Italia, in particolare, i clienti **Gexpo, DPM, Palmeri Pneumatici, GommaService, Duca Gomme e Pneusgomme KR** ci hanno sostenuto e ci hanno convinto dell'opportunità di dichiarare quelli che saranno i propositi e le strategie del Gruppo per il 2021."*

"Un ulteriore ringraziamento lo dobbiamo al Gruppo Driver Italia S.P.A., con il quale si è intrapreso un percorso di collaborazione come fornitori partner", continua **Ruggiero**. *"Il lavoro con il Gruppo Driver ha sicuramente arricchito di contenuti e confronti il rapporto commerciale che evolverà in sviluppi futuri, positivi e proficui per entrambe le aziende."*

Con il marchio Infinity, presente nel mercato europeo da più di dieci anni, il gruppo Al Dobowi si è distinto in Europa per l'approccio diverso rispetto ad altri brand asiatici della cosiddetta fascia 'value for money'. Il gruppo con sede a Dubai ha infatti sempre sostenuto la sua offerta con precise politiche commerciali, che prevedono un team europeo presente e attivo sul mercato, degli accordi di distribuzione rispettosi delle esclusive e continui investimenti per incrementare la popolarità del marchio.

Riccardo Costa, general manager Europe di Al Dobowi

"*Vogliamo accelerare ulteriormente il progetto Eternity in tutta **Europa***", ha dichiarato **Riccardo Costa**, general manager di Al Dobowi Europe. *"Per sostenere una rapida espansione delle quote di mercato, abbiamo già introdotto da questo mese la*

gamma all season, che sarà ampliata nel corso del 2021 ". Il manager è molto determinato e punta a una *"distribuzione capillare con i propri partner in tutta Europa"* dei due marchi di proprietà del Gruppo.

Per quanto riguarda l'**Italia** e la Svizzera, il country manager Vittorio Ruggiero spiega che il progetto Eternity continuerà ad essere sviluppato con le aziende già clienti, ma che per questo brand verranno inseriti anche dei nuovi distributori. "*Il brand Infinity, invece,* – spiega **Vittorio Ruggiero** – *viene già gestito con successo dai tre distributori: Gexpo nel centro nord, DPM e Palmeri Pneumatici nel centro sud, e Gruppo Driver per la loro rete di rivenditori affiliati."*

"*Per il marchio Eternity,* – continua il responsabile del mercato italiano – *al momento, lavoriamo con due distributori del centro-sud: Gomma Service e Duca Gomme. Adesso però, per poter assicurare la copertura dell'intero territorio nazionale, dirigeremo i nostri sforzi nella ricerca di nuovi partner*".

Vittorio Ruggiero, country manager Italia e Svizzera

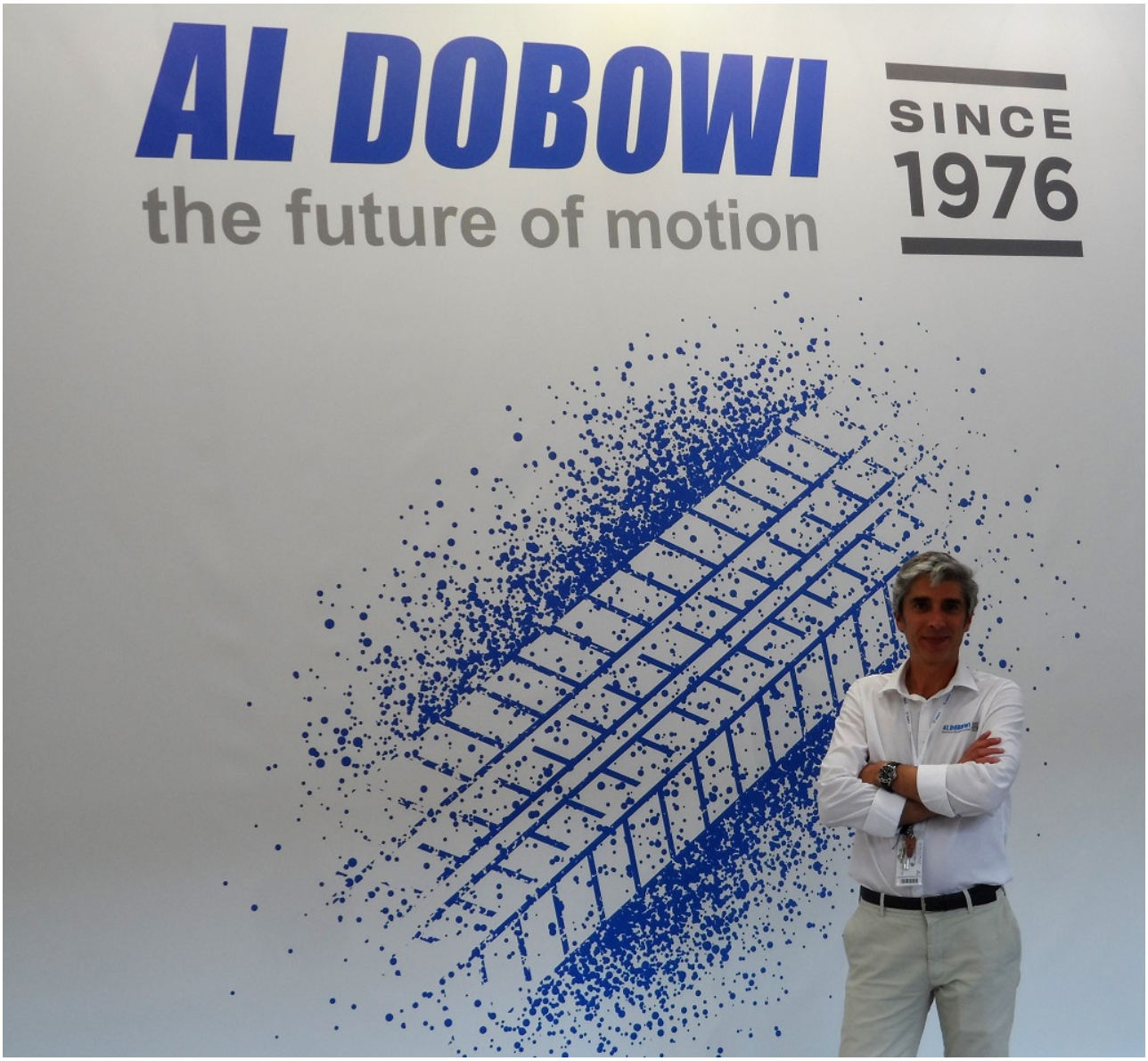
"*Spesso* – aggiunge **Ruggiero** – i *marchi orientali che entrano nel mercato europeo decidono una strategia di vendita in modo non disciplinato, puntando sul prezzo, al fine di conseguire un exploit iniziale eccezionale in termini di vendita. In seguito, però, se le aziende non hanno la capacità di sviluppare una strategia e, sopratutto, di creare negli imprenditori del settore un senso di appartenenza al brand, il rischio è quello di fare dei crolli altrettanto vertiginosi.. Il nostro obiettivo è vendere i giusti quantitativi nei vari Paesi, condividendo però un progetto qualitativo. In Italia, in particolare, abbiamo creato per Infinity una sinergia tra i nostri clienti, che preveda rapidi confronti e altrettanto rapide decisioni, laddove insorgano opportunità o situazioni di variazioni di mercato. È questo il*

punto fondamentale, che ci differenzia totalmente da altri marchi analoghi: avere il controllo del mercato e poterci confrontare in maniera celere per prendere le decisioni. Sono convinto che questa, nel medio lungo termine, possa essere una strategia vincente ."

La stessa strategia viene confermata da **Riccardo Costa** anche per il resto d'Europa: *"Nei prossimi mesi, selezioneremo e attiveremo dei nuovi partner commerciali per i marchi Infinity ed Eternity in Europa , in modo da creare una rete distributiva ottimale, che possa massimizzare gli sforzi del brand e della produzione stessa.*"

"Il Gruppo Al Dobowi, nell'ultimo anno, è cresciuto nel mercato europeo in termini di quote, notorietà e reputazione di affidabilità", ha concluso **Costa** . *"Questo è stato possibile grazie ai nostri clienti e all'ottimo lavoro del team europeo.*"

Da sinistra: Vittorio Ruggero, responsabile per il mercato italiano, Surender e Jasjeev Singh Kandhari e Riccardo Costa, responsabile per il mercato euroepo (intervistato)

- 
AL DOBOWI
the future of motion
SINCE
1976

- Jasjeev Singh Kandhari contitolare del gruppo Al Dobowi e Riccardo Costa, general manager Europa

-
ETERNITY®
powered by AL DOBOWI

-

Vittorio Ruggiero, sales manager Italia di Al Dobowi

© riproduzione riservata pubblicato il 19 / 10 / 2020