Continental riorganizza il business del ricambio in Europa, Medio Oriente e Africa, affidando a Philipp von Hirschheydt *(nella foto)*, in un'unica unit, sia il segmento vettura che il segmento autocarro. L'obiettivo della fusione delle attività aftermarket passenger e truck è rafforzare la centralità del cliente, aumentando l'efficienza dell'organizzazione.

Philipp von Hirschheydt, ex capo delle attività di sostituzione delle gomme per passeggeri nella regione EMEA.

La trasformazione delle business unit di Continental è iniziata il 1° gennaio 2020 e la nuova organizzazione è entrata in vigore il 1° luglio.

Già adesso, quindi, le vendite di pneumatici per autovetture, furgoni e camion sono gestite in modo integrato nella nuova divisione 'Replacement Tires EMEA'. La nuova organizzazione, anziché basarsi sulle categorie di prodotto, è strutturata principalmente per **gruppi di clienti**, come i key account internazionali, le flotte, i clienti after-sales OEM, i mercati emergenti, che verranno serviti in base ai loro bisogni individuali da dipartimenti con specialisti dedicati.

La fusione di funzioni centrali che prima erano separate, come il **marketing e il business online**, consentirà inoltre importanti sinergie. Uno degli obiettivi principali è infatti garantire che le strutture digitali per ottimizzare e personalizzare la customer experience si sviluppino più rapidamente ed efficacemente.

"Il completamento della riorganizzazione rappresenta per noi una pietra miliare", dice **Philipp von Hirschheydt**, che da responsabile aftermarket vettura passa a gestire la nuova Replacement Tires EMEA business unificata. *"Abbiamo sempre guardato al futuro e ci siamo organizzati in linea con le esigenze attuali e future dei nostri clienti – dai rivenditori locali e distributori all'ingrosso fino ai principali clienti internazionali, alle flotte e ai clienti post-vendita OEM. La nuova struttura ci consentirà di servire tutti i clienti in modo ottimale con prodotti e servizi e soluzioni e di rafforzare la nostra posizione di mercato nei diversi Paesi e nell'intera regione EMEA. La fusione ci renderà ancora più efficienti e ci consentirà di unificare il know how di entità che precedentemente erano separate e di utilizzarlo a beneficio dei nostri clienti.*

Se Philipp von Hirschheydt, che seguiva solo l'aftermarket vettura, assume ora l'incarico anche per il truck, **Constantin Batsch**, che era a capo del settore aftermarket autocarro nella regione EMEA, diventa ora responsabile del dipartimento Fleet Solutions e delle vendite in Europa settentrionale e orientale nella nuova organizzazione.

Ralf Benack, ex capo del truck fleet business, sarà responsabile per la gestione strategica della divisione specialistica per le flotte clienti truck, passenger car e van.

Roland Welzbacher sarà responsabile delle vendite in Europa del sud e del dipartimento OEM after-sales.

Frauke Wieckberg guiderà la strategia dell'OEM after-sales department, che focalizzerà l'attenzione sui clienti rivenditori auto e truck.

Dal 1° settembre, inoltre, **Jürgen Marth**, attualmente capo del network ContiTrade, sarà responsabile della regione Centro Europa e del business international key account. Marth dubentrerà gradualmente a Wolfgang Thomale, che passa alla nuova business unit "Speciality Tyres", che dal 1° luglio raggruppa pneumatici per mezzi commerciali, moto, bici e racing.

I principali clienti internazionali verranno seguiti dal key account manager di lunga data **Benoit Henry**, mentre **Jon-Ander Garcia** continuerà a gestire e sviluppare le vendite regionali nei mercati emergenti in Medio Oriente e Africa, nonché in Turchia e Russia. L'ex capo della unit "Commercial Specialty Tyres", **Enno Straten**, assumerà la responsabilità generale per strategia di area, analisi e marketing della nuova business unit 'Replacement Tires EMEA'.