



Da pochi anni Kenda si è affacciata sul mercato europeo, ma, passo dopo passo, è stata capace di organizzarsi e affermarsi come player di tutto rispetto. Sono molti i passaggi che l'azienda taiwanese ha fatto per strutturarsi e farsi conoscere in Europa e in Italia: la creazione di un portfolio dedicato, una sede e un team in Germania, l'acquisizione di Starco nel 2017, un lancio prodotto a Misano e la partecipazione a tutte le principali fiere di settore (Colonia e Bologna in particolare), incluso il [Salone dell'auto di Ginevra](#), dove ha esposto insieme ad altri nove player delle gomme, tra cui Pirelli, Michelin e Goodyear. In Italia il brand è distribuito in esclusiva da Gruppo Sirio e Palmeri Pneumatici, che sono stati anche gli ideatori del progetto di network Kenda for You, oggi replicato anche in altri Paesi europei.



*“L'azienda ha molte nuove idee e nuovi progetti”,* afferma il consulente dell'azienda **Pablo Accettura**. *“Inoltre speriamo di avere presto anche un deposito europeo in grado di soddisfare le richieste di consegne immediate dei nostri clienti”*. Accettura ci tiene a sottolineare che Kenda si differenzia dai molti private brand che ci sono sul mercato, perché è un produttore. *“Questo fa la differenza, - dice il manager - e distingue Kenda dalle molte proposte del mercato. Kenda infatti, è un'azienda*

*con una gestione familiare, che sta investendo moltissimo e che, entro breve, diventerà una realtà simile ad altre aziende produttrici coreane e taiwanesi.”*

### **Tony Mesi, un italiano nel team R&D europeo**

Da inizio anno, anche un italiano è entrato a far parte del team tecnico europeo, che si occupa dello sviluppo dei prodotti Kenda per i Paesi UE. Si tratta di Tony Mesi, 41enne, che porta in Kenda oltre 12 anni di esperienza nel Bridgestone Technical Centre Europe di Aprilia, Roma.



*“Mi occupo da molti anni di sviluppo di pneumatici, destinati principalmente al mercato europeo, di tutti i segmenti, invernale, estivo, quattro stagioni, e di applicazioni sia passenger che commerciali (truck e van)”, afferma **Tony Mesi**, senior project engineer di Kenda Rubber Industrial Europe GmbH. “Il progetto Kenda mi ha davvero conquistato, perché l’azienda è molto motivata a crescere in Europa. Io, dalla sede tedesca, ho assunto a gennaio la responsabilità tecnica per lo sviluppo dei prodotti europei, sia per quanto riguarda la gamma commerciale che quella passenger”.*

Kenda ha a disposizione tre centri tecnici di ricerca e sviluppo, uno in Asia (Taiwan), uno negli Stati Uniti (Akron, Ohio) e uno, l’ultimo nato, in Europa (Germania). Ed è proprio negli Stati Uniti che Mesi ha trascorso un mese di affiancamento, per un lavorare a stretto contatto con i responsabili R&D dello sviluppo delle mescole. *“Il team R&D è davvero globale, perché i tre centri di ricerca, pur essendo fisicamente separati, cooperano in maniera costante ed efficace”,* spiega Mesi. *“Il mio ruolo, nel Kenda Europe Technical Center, è quello di seguire lo sviluppo della maggior parte dei prodotti europei, anche se*

*alcuni verranno assegnati anche ad altri poli, mantenendo comunque la nostra supervisione su tutto: dalla definizione del disegno del battistrada, allo sviluppo delle mescole, ma soprattutto alle attività di testing. E' infatti fondamentale che i test sui prodotti vengano fatte in Europa, seguendo le procedure europee e rispettando le richieste estremamente sfidanti che ha l'Europa per quanto riguarda le performance".*

### Nuovi prodotti in arrivo



Ad Autopromotec Kenda ha presentato gli ultimi prodotti della gamma, tra cui il nuovo all season Kenetica 4S, un profilo direzionale che combina le caratteristiche prestazioni estive con gli standard di sicurezza invernali, e l'estivo Emera KR41 lanciato a Misano. *"Quest'anno - dice Mesi - dovremmo essere pronti per lanciare **un nuovo invernale SUV** e stiamo lavorando su moltissimi altri prodotti, tra cui un all season SUV e un all season per il trasporto leggero. L'obiettivo è completare la gamma e, in parallelo, aggiornare anche qualche prodotto un po' datato. Oltre a ciò abbiamo dei progetti di sviluppo di pneumatici 4x4 e di chiodati per il nord Europa".*

Mesi assicura che Kenda dedica moltissima attenzione al mercato italiano, anche da un punto di vista dello sviluppo di prodotti nuovi. *"L'Italia è il mercato principale di Kenda in Europa, - spiega Mesi - e quindi dedichiamo molta attenzione ai bisogni dei nostri distributori e clienti. Stiamo infatti valutando l'opportunità di sviluppare una nuova versione di all season, in modo da poterne offrire due. Il prodotto adatto alla Sicilia non è infatti lo stesso che va bene nelle Dolomiti, perché le performance devono essere completamente diverse. Stiamo ancora facendo delle riflessioni, ma ci piacerebbe poter coprire più richieste nel segmento quattro stagioni, che di fatto deve lavorare a -20°C, ma anche a +50°C e quindi mescola e disegno battistrada subiscono stress significativi".*

### Premiati ad Autopromotec i migliori venditori italiani

Anche quest'anno, [come l'anno scorso a Colonia](#), Kenda ha voluto premiare i migliori venditori italiani. "A Bologna abbiamo dato seguito all'iniziativa lanciata con successo l'anno scorso a The Tire Cologne", spiega Pablo Acettura. "Quest'anno, la premiazione dei venditori è avvenuta in occasione di una bella serata in una location particolare e suggestiva, FICO Eataly World, che è una sorta di parco tematico dedicato al settore agroalimentare e alla gastronomia, uno dei più grandi al mondo nel suo genere. Pensiamo che sia importante premiare l'impegno dei nostri collaboratori e portare avanti questo progetto".

**Questi i 'Best Salesmen 2018':** Roberto Ferri - Pneus In, Lorenzo Tiveron - Zuin, Mirco Bortolotti - Largher Pneus, Alessio Rossi - Sirio Pneus, Antonio Muto - Pneutec e Alfio Pappalardo - Palmeri Pneumatici.

Per quanto riguarda l'andamento delle vendite, Acettura afferma che, in Italia, Kenda sta mantenendo le quote di mercato, che è già un ottimo risultato, ma aggiunge anche che "ci sono in programma delle campagne e dei progetti che sicuramente nei prossimi mesi potranno dare una mano al sell out."





