“In Italia abbiamo una buona quota di mercato e siamo leader tra i grossisti non italiani”, afferma Walter Purvis, direttore vendite di Van den Ban Autobanden. Il distributore olandese, che opera sul mercato europeo da 40 anni, offre un catalogo di pneumatici completo quanto ad assortimento e quanto a marchi. Oltre a tutti i brand più prestigiosi, Van den Ban fornisce infatti anche i due marchi di proprietà Blackstone (prodotto da Continental) e Novex, alcuni in esclusiva e diversi di fascia economica (Suntek, Hifly e Sunitrac).

Per prepararsi all’ormai prossimo inverno, Van den Ban ha rifornito i magazzini con uno stock “più ampio che mai”, che gli permetterà di gestire bene la normale domanda stagionale. Se infatti negli ultimi inverni l’azienda ha registrato una richiesta di pneumatici invernali “molto anticipata”, a seguito del clima più mite dell’ultimo inverno, si aspetta quest’anno una “domanda normale e più tardiva”.

“Questo significa che il nostro vasto magazzino e l’accurato servizio di logistica che offriamo diventeranno ancora più importanti per i nostri clienti,” ha dichiarato Purvis. “Consegne rapide e buona disponibilità saranno le parole chiave della prossima stagione invernale.”

La strategia commerciale di Van den Ban in Italia, così come negli altri Paesi, consiste nel creare una rete distributiva solida scegliendo, come partner commerciali, dei grossisti locali. “Storicamente – continua Purvis – abbiamo lavorato con grossisti tipo Pneuservice 90, Europa 2000 o La Gommaria, ma poi, a causa della svalutazione della lira, abbiamo dovuto scendere nella filiera per trovare mercato. Adesso lavoriamo principalmente con grossisti di zona e stiamo cercando di creare una buona rete di vendita, senza essere troppo aggressivi.” Purvis esclude infatti logiche di distribuzione a tappeto, privilegiando invece il rispetto per l’esclusività dei clienti e un rapporto di collaborazione tra seri partner professionali. “Il mercato oggi è diventato molto trasparente e noi cerchiamo di fare delle buone scelte per guadagnare altre quote di mercato.” L’azienda, consapevole delle barriere linguistiche e culturali, dispone di un team di lingua italiana che coordina le vendite e supporta i clienti.

Lo stock di Van den Ban conta circa un milione di gomme invernali e all season, una quantità che consente all’azienda di rispondere alla crescente complessità della domanda, che arriva da un mercato sempre più diversificato. Il range di prodotti premium è stato completato infatti con una linea di pneumatici invernali budget, grazie ai marchi privati Blackstone e Novex di proprietà di Van den Ban. Quest’anno infatti la gamma Alaska Blackstone è stata arricchita di ulteriori misure e il marchio Novex offre, con Snow Speed, un assortimento completo di invernali passenger e, con Snow Speed LT, uno per il trasporto leggero. Anche le gomme all-season, che, secondo Van den Ban, “stanno diventando sempre

più popolari nel clima dell’Europa occidentale”, sono disponibili, in 25 dimensioni, con il brand Novex. Gran parte delle consegne vengono effettuate con mezzi della società ed è possibile usufruire di un servizio di corriere espresso per la consegna di piccole quantità nel più breve tempo possibile. “Abbiamo investito molto in logistica, per abbassare i costi ai nostri clienti e offrire un servizio efficiente”, conclude Purvis.

Van den Ban era presente alla fiera di Essen, ma non esporrà all’Autopromotec di Bologna il prossimo maggio. “A Bologna vogliamo evitare sovrapposizioni con i clienti; rispettiamo la loro visibilità e quindi ci saremo, ma senza apparire”, ha dichiarato Walter Purvis, direttore vendite di Van den Ban Autobanden (a destra nella foto). A suo fianco, da sinistra: Marco Franzoso e Sergio Russo della divisione vendite Italia.

Walter Purvis, direttore vendite di Van den Ban Autobanden, segue con attenzione lo sviluppo commerciale dell’azienda in Italia, dove attualmente risulta essere il primo grossista, dopo i player italiani

Un team di madrelingua italiana coordina le vendite nel nostro mercato. Da sinistra: Marco Franzoso, Sergio Russo e il sales manager Walter Purvis

Il private label Blackstone Alaska di Van den Ban offre una gamma completa di pneumatici invernali