

L'acquisto da parte di Apollo Tyres di reifen.com, azienda che vende pneumatici online in sei diverse nazioni compresa l'Italia con 123gomme.it, è stato descritto come parte della strategia della società per espandere la propria rete di vendita al dettaglio nel mercato europeo. Reifen.com, infatti, ha 37 punti vendita al dettaglio e 2.500 partner per l'installazione in Germania e grazie al sito tedesco e agli altri 5 è diventata il secondo rivenditore online di pneumatici in Europa. Questa acquisizione consentirà ad Apollo Vredestein (società interamente controllata da Apollo Tyres Ltd) di sviluppare vantaggi notevoli per i suoi partner consolidati nel mercato tedesco e in quello europeo. La società ha dichiarato che ha importanti piani di crescita, che passano da un'espansione delle proprie attività nel business dell'equipaggiamento originale: le basi sono già state, letteralmente, fondate, in Ungheria, dove è in costruzione il nuovo stabilimento.

Di fronte all'evoluzione del mercato dei pneumatici, che sta portando a una sempre maggiore riduzione del numero di partner commerciali indipendenti, Apollo Vredestein sta affrontando la sfida sempre più complessa del mercato online in crescita. In questo senso, l'acquisizione di reifencom GmbH, fondata nel 2001 e con più di 400 dipendenti, dislocati tra le sedi di Bielefeld, Hannover e nei vari punti vendita, è un'operazione strategica che consente di rafforzare la catena del valore. Come spiega Mathias Heimann, amministratore delegato di Apollo Vredestein BV (sede di Enschede), gli obiettivi del gruppo sono di potenziare le attività commerciali, di migliorare l'assistenza alla clientela e di diffondere un approccio centrato sul cliente in tutta l'organizzazione.

“L'integrazione nel gruppo ci consente di migliorare nettamente la nostra presenza nei confronti dei clienti finali, garantendoci così un significativo vantaggio competitivo”, spiega Heimann. “Siamo convinti che i nostri partner commerciali recenti trarranno vantaggio dalla maggiore conoscenza del marchio Vredestein. Inoltre, il bisogno da parte dei consumatori di un consiglio è in crescita, non solo a causa dei nuovi sistemi di monitoraggio della pressione dei pneumatici, ma anche perché la selezione dei prodotti, in particolare, sta diventando sempre più complessa. In collaborazione con reifen.com, possiamo ora soddisfare ancora meglio questa forte richiesta di consulenza. Il nostro obiettivo è di continuare a crescere in collaborazione con i nostri partner, quindi è molto importante avvicinare i prodotti ai clienti”. L'azienda punta inoltre a ottimizzare la propria struttura logistica. A questo scopo, verranno presi diversi provvedimenti, tra cui l'ottimizzazione dei tempi di consegna, che consentiranno di diminuire la capacità di stoccaggio e di aumentare i margini in tutte le fasi.

✘ Heiko Knigge e Olaf Sockel, amministratori delegati del gruppo reifencom, concordano. “Contiamo di rafforzare ulteriormente la collaborazione con Apollo Tyres. L'impegno di Apollo ci consentirà di raggiungere in maniera più rapida ed efficace i nostri obiettivi nel

mercato tedesco e in quello europeo. Daremo il nostro pieno sostegno ad Apollo, mettendo a disposizione i nostri punti di forza, in particolare negli ambiti dell'assistenza alla clientela e della logistica. Siamo fermamente convinti che la nostra futura partnership rafforzerà entrambe le aziende”.

“Abbiamo lavorato a stretto contatto con i fondatori di reifen.com per 26 anni e abbiamo seguito con grande interesse la loro rapida crescita”, continua Michael Lutz, CEO di Apollo Vredestein GmbH (sede di Vallendar). “Contiamo di avere una collaborazione ancora più intensa, che sono certo ci aprirà ottime prospettive per l'ulteriore sviluppo dell'azienda. Gli stretti legami con la rete di reifen.com consentiranno non solo ad Apollo Vredestein di ampliare la presenza del proprio marchio, ma porteranno benefici notevoli anche ai nostri partner consolidati nel mercato degli pneumatici, principalmente grazie alla maggiore stabilità dei prezzi. Nel frattempo, i nostri partner commerciali ovviamente continueranno a ricevere tutto il supporto a cui sono abituati”.

L'acquisizione porterà dei benefici ai partner di Apollo Vredestein sia negli stabilimenti di montaggio sia nel commercio all'ingrosso, grazie alla maggiore efficacia delle misure di sviluppo dei mercati e all'aumento delle attività di marketing. “L'esperienza che contiamo di accumulare mediante attività quali le campagne pubblicitarie e promozionali di prodotti Vredestein nella rete di reifen.com verrà messa a frutto per supportare i nostri partner di lunga data nel settore dei pneumatici, migliorando l'efficienza in tutti gli ambiti”, conclude Michael Lutz.