Nel gennaio 2018 Triangle e Farnese hanno annunciato l'accordo di distribuzione esclusiva per il territorio italiano. Alla fiera The Tire Cologne Roberto Pizzamiglio, direttore vendite sud Europa di Triangle Tire, e Maurizio Farnese, presidente di Farnese Pneumatici, hanno voluto raccontare come è nato questo importante accordo.

**Roberto Pizzamiglio:** "La strategia di Triangle è chiara: aumento delle quote di mercato in ogni paese, attraverso partnership di distribuzione con importatori che siano professionisti del settore ed organizzati sul territorio in modo da poter dare il servizio che riteniamo fondamentale per la crescita del marchio."

In Italia, tenendo conto dell'ottimo lavoro portato avanti negli ultimi anni da Sunebo con il marchio Triangle, ci siamo quindi incontrati con Federico Boggio Sella, proprietario dell'azienda, illustrando i nostri progetti e obiettivi sia in Italia che in Europa. Abbiamo valutato insieme le potenzialità di sviluppo di ogni categoria di prodotto e abbiamo concordato la continuazione della collaborazione nei segmenti OTR e TBR, in cui Sunebo aveva già dimostrato di avere successo. Per il settore vettura, serviva però una nuova organizzazione sul territorio in modo da poter competere al pari di altri marchi già distribuiti in Italia. La scelta è ricaduta quasi immediatamente su Farnese, un'azienda presente a livello nazionale con oltre 80 uomini sul campo, un'ottima organizzazione e 9 depositi, ma soprattutto con figure con le quali l'organizzazione italiana di Triangle Tyre Europe aveva già ottimi rapporti. Si tratta di una collaborazione strategica e i risultati fino ad ora ottenuti sono molto soddisfacenti.

Inoltre, i riscontri che abbiamo avuto nel primo semestre di lavoro insieme, sono molto positivi. I gommisti vedono in Triangle un brand su cui possono contare, impostando una strategia commerciale nel punto vendita. Triangle è un prodotto con un ottimo rapporto qualità-prezzo, che oggi va incontro a quello che chiede il consumatore."

**Maurizio Farnese:** "Ho deciso di iniziare a lavorare con Triangle per le persone che la rappresentano, per un discorso di storia: Corrado Moglia ha avuto molto successo in passato con GT Radial, Mirco ha lasciato un grande ricordo in Marangoni e Cooper, così come Angelo per il lavoro svolto nel marketing sia in Pirelli che in GT Radial stessa. Infine, Roberto Pizzamiglio non ha bisogno di presentazioni: l'accordo quindi, basato sulla stima nelle persone, è stato ulteriormente confermato dalla sorpresa della qualità del prodotto che si è rivelata molto buona. Sono anche rimasto molto sorpreso del lavoro svolto in pochi mesi: la gamma è stata ampliata in modo importante, con l'arrivo del 4 stagioni, alcuni modelli invernali accattivanti e l'assegnazione di nomi europei ai prodotti. Le date di presentazione del prodotto sono state rispettate, sinonimo che i cinesi seguono il team europeo. In definitiva, è stato fatto un grande lavoro. L'Italia e l'Europa sentiranno parlare di Triangle."

**Roberto Pizzamiglio:** “L’Italia, con Farnese, deve diventare il paese di riferimento per l’Europa. Voglio poter andare in Cina ed essere fiero di presentare quanto fatto in Italia. Penso che siamo sulla buona strada. La differenza in ogni caso, nonostante il grande cambiamento di questi tempi, si fa sempre e comunque con le persone e qui le persone ci sono.”