

Il primo semestre 2019 è stato particolarmente complesso nel settore dei pneumatici, il mercato ha registrato infatti un pesante dato negativo in quasi tutti i mesi dell'anno, con una perdita a giugno del 15% sul comparto vettura estivo rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

**Neri Alexander Peccia** dichiara: "La nostra azienda, in uno scenario non positivo, è riuscita comunque a crescere del 16% rispetto al 2018 considerando esclusivamente il solo perimetro aziendale **Univergomma**, senza quindi calcolare il fatturato derivato dalle acquisizioni di Max Tyre e Overgom e senza considerare le vendite estere del marchio Momo Tires che, ad oggi, è arrivato a coprire oltre 66 Paesi nel mondo e che fa segnare una crescita ben più importante semestre su semestre.

Uno dei motivi di questo risultato è dovuto sicuramente al nostro team sul campo (capi area, venditori e tutto il back office) che è riuscito a trasmettere alla clientela il valore aggiunto dei nostri progetti (abbiamo raggiunto il 60° punto vendita brandizzato Momo Tires per esempio), altrettanto importante sono gli sforzi che l'azienda sta facendo negli approvvigionamenti merce e l'impegno nel creare un servizio sempre più customer oriented.

Sicuramente la sinergia con **Max Tyre** sta accrescendo la nostra penetrazione in alcune aree dove eravamo presenti solo marginalmente; l'apertura di due centri logistici molto importanti come quelli di Napoli e Bari da una parte, e Il raddoppio dell'area di Torino e di Ancona dall'altra, hanno permesso di essere più vicini ai clienti e poter offrire loro una gamma sempre più ampia anche in settori come l'autocarro, segmento sul quale Univergomma oggi punta molto per la propria crescita.

Ringraziamo i nostri clienti, i nostri fornitori e la nostra forza vendita per il supporto datoci nei primi sei mesi di questo anno complicato, certi che daremo ancora di più nei prossimi sei mesi, che si prospetteranno pieni di sfide e progetti nuovi come l'impegno preso con **Overgom** di supportarla nella riconquista del ruolo che gli spetta nel mercato Italiano e non.