Uno dei canali alternativi al gommista è la grande distribuzione, una realtà che oggi rappresenta circa il 3% delle vendite totali di pneumatici in Italia e che deve essere approcciata con logiche e regole completamente diverse da quelle della rivendita specializzata. Proprio con questa vocazione è nata NB & Partners, una società che si dedica principalmente alla fornitura di pneumatici e cerchi in lega alle cosiddette “grandi superfici”, ossia le maggiori catene di ipermercati e i Fai da Te. Su un segmento che vale intorno ai 6-700 mila pezzi annui, NB & Partners detiene una quota di mercato di circa il 10% e, in controtendenza rispetto ai risultati del mercato nel 2012 che hanno registrato un calo di circa il 25%, è riuscita ad incrementare il proprio fatturato del 45%.

“La grande distribuzione esige un’organizzazione rapida e flessibile nella risposta al cliente, con sperimentate formule di fornitura ad un canale, in cui le esigenze sono molto diverse da quelle del rivenditore di pneumatici”, afferma Sabrina Nicoli, intraprendente manager alla guida di NB & Partner.

Per quanto riguarda il prodotto la società nel 2012 ha mantenuto come core business il pneumatico ricostruito. “Poiché la grande distribuzione si dimostra però sempre più interessata a diversificare l’offerta al pubblico, oltre al ricostruito, vogliamo crescere nelle vendite di pneumatici nuovi, puntando soprattutto sul marchio Dextero, prodotto da Giti Tire. L’introduzione di questo marchio, già ben conosciuto in Paesi come il Regno Unito, la Francia, la Germania e gli Stati Uniti, potrà interessare i consumatori alla ricerca dell’acquisto di pneumatici di qualità ad un prezzo più accessibile. Che di questi tempi, non è poco.”