

La rete di centri di servizio per i pneumatici commerciali Pneunet è stata fondata nel settembre 2014 dai distributori indipendenti dalle Case PneuHage, Reifen Günther e Reifen Helm e offre oggi assistenza ai veicoli commerciali in oltre 500 punti vendita. Inizialmente il network si è sviluppato in Germania, Austria, Svizzera e Polonia, ma adesso si sono uniti al gruppo anche anche 50 stazioni SuperDaek in **Danimarca**.

In **Austria**, i due centri di servizio specializzati [Eurowheel](#), che si trovano a Vorchdorf e a Linz offrono assistenza 24h, sette giorni su sette, con una scelta di molti marchi per i propri clienti.

In **Spagna** è invece presente la rete di 50 centri **Recacor**, che, con i suoi 400 dipendenti, si prende cura senza soste dei problemi ai pneumatici delle flotte che attraversano la penisola iberica.

Nella seconda metà del 2017 Pneunet crescerà ulteriormente anche in Germania, grazie all'adesione di 47 officine **First Stop**, dal momento che, tramite una speciale joint venture, la rete che veniva gestita da Bridgestone è passata dal 1° giugno sotto la gestione del gruppo indipendente PneuHage. La stessa sorte seguiranno probabilmente anche gli altri 150 centri First Stop presenti in Germania.

Il concetto di PneuNet è offrire un servizio one-stop fleet, che consenta di ottimizzare la scelta di prodotti e servizi, riducendo i costi di gestione dei pneumatici ed il costo chilometrico per le flotte, affidandosi ad un unico partner specializzato e disponibile sul territorio con un servizio 24h-breakdown.

Appoggiandosi a PneuNet, gli operatori trans-regionali di flotte di autocarri e autobus possono contare sulle proprie condizioni di servizio individuali presso tutte le stazioni del network. Allo stesso modo, per avere un contratto a misura per prodotti e prezzi, possono contattare un unico operatore indipendente specializzato e dotato di centri attrezzati, professionali, garantiti e tutti indipendenti dalle aziende produttrici di pneumatici, cosa che assicura un vasto assortimento di prodotti e brand sulla base delle esigenze dei clienti.

“Questo è un grande vantaggio, che contrasta con gli accordi diretti con i produttori o con le relative catene di servizio”, dice Dirk Gleinser, direttore vendite di PneuHage, che, a prova di questa competitività, porta i contratti siglati da flotte come DSV e Schmitz Cargobull.

A differenza di altri network, PneuNet dispone anche di competenze e know how per altri settori, come agricoltura, forestazione e movimento terra.

Grazie alle moderne tecnologie e all'efficace collaborazione, inoltre, il network non deve sobbarcarsi i costi di un ufficio centrale di gestione. I tre partner fondatori, infatti, riescono a coordinare le attività ciascuno dalla propria sede.