Ottenere un punto di appoggio in un nuovo mercato o assicurare la migliore offerta disponibile a magazzino è più facile a dirsi che a farsi. E' difficile per i grossisti, i produttori o i distributori essere esperti in ogni aspetto del business dei pneumatici, e questo significa che le aziende spesso perdono delle opportunità semplicemente perché non ne sono a conoscenza. In questi casi è possibile accettare questa limitazione, e perdere parte del business, oppure cercare aiuto esterno. Da quest'anno una nuova società con sede nei Paesi Bassi, Vimexa Automotive BV, si occupa di aiutare le aziende all'interno delle industrie di pneumatici, ruote e batterie occupandosi di quello di cui hanno bisogno fornendo aiuto strategico. Altri prodotti automobilistici, come i TPMS - un prodotto di crescente importanza in Europa - possono anche essere introdotti nel portafoglio. La nostra redazione europea ha recentemente incontrato il fondatore Rutger Veerman per scoprire di più.

Quando è stato chiesto di riassumere quello che fa Vimexa, Veerman risponde che la società agisce come un "creatore di relazioni" nel settore dei pneumatici e della ruota. "Si potrebbe dire che siamo un creatore di relazioni e un consulente. Vimexa funge da intermediario tra domanda e offerta. Possiamo aiutare a trovare alcuni stock dentro e fuori l'Europa e dappertutto con i clienti che hanno certe esigenze".

Molti all'interno del settore sapranno che Rutger Veerman ha trascorso svariati anni come responsabile vendite e marketing di un importante grossista del Benelux. Ha lasciato il suo datore di lavoro in buoni rapporti alla fine dello scorso anno al fine di perseguire l'idea che sta ora sviluppando con Vimexa. "Lasciare una posizione sicura all'interno di una società è un grande passo", commenta. "Alla fine ho deciso di andare avanti con l'idea quando ho trovato un partner forte con cui lavorare." Quel partner forte è YHI Corporation di Singapore, che all'inizio di quest'anno ha stipulato un accordo per lavorare con Veerman.

"Penso che abbiamo rappresentato una buona combinazione: loro sono interessati a crescere in Europa e io stavo cercando un partner produttore" ha spiegato Veerman. "Ci aiutiamo a vicenda: io li aiuto a gestire il business in Europa e trovare loro nuovi dealer, e farò promuovere ulteriormente i loro prodotti e le loro private label." Queste ultime comprendono il marchio di pneumatici Neuton e le ruote Advanti Racing. Trovare distributori nazionali per Neuton in Europa è la priorità iniziale di Vimexa con YHI.

"Sto cercando distributori in Benelux, Regno Unito, Francia, Scandinavia e altri mercati europei", dice Veerman. "Ho già firmato il primo accordo e spero di delineare i distributori di 5-6 paesi nei prossimi 12 mesi." Veerman sottolinea che il modello esclusivo Neuton è prodotto in Indonesia - ed evita quindi il 4,5 per cento dei dazi in Europa che sarebbero obbligatori se i pneumatici fossero prodotti in Cina - e che il programma sarà ulteriormente ampliato con più formati, tra cui quelli per autocarri leggeri e SUV. "YHI sta seriamente

investendo nel marchio.”

Advanti Racing è un marchio privata di YHI. Esistono già distributori esclusivi per il marchio in diversi importanti mercati europei, tra cui il Gruppo Pon Tyre (Continental/Pon per il Benelux, Gundlach in Germania) e il Gruppo Hertel in Scandinavia. “Questo è già un pezzo pregiato del mercato. Ma il resto d’Europa è totalmente aperto. Sono in cerca di nuovi rivenditori per il Regno Unito, Francia, Spagna, Italia ed Europa dell’Est.”

Il marchio malese è fornitore ufficiale del team Petronas Mercedes di Formula Uno, e in precedenza ha fornito anche il team Red Bull. Almeno l’80% di alluminio puro va in ogni cerchio, e Veerman dice che mentre l’uso di materiali di alta qualità giustifica dei prezzi di Advanti superiori a quelli dei suoi concorrenti, la qualità è evidente. “Advanti è un brand ben stabilito con un valore di marchio. Vedo buone opportunità con Advanti. Il collegamento con la F1 dà al marchio una grande esposizione di marketing. Guardo con fiducia al programma ruota Advanti e credo che ci saranno più distributori nazionali in Europa nei prossimi 12 mesi”. Veerman aggiunge che YHI può anche fornire “contratti di produzione”, ovvero ruote con il nome del distributore e un design personalizzato, dando loro la possibilità di avere un proprio marchio personalizzato che possono vendere attraverso la loro rete.

Come accennato in precedenza, Vimexa agisce come un intermediario, e trovare buoni accordi è una specialità. Rutger Veerman spiega che i collegamenti di Vimexa con più fornitori sono fondamentali per garantire prezzi ottimali per gli stock. “Dal momento che io sono totalmente neutrale e non dipendente da uno o due fornitori, riesco a trovare il miglior affare sul momento. Penso di aggiungere valore offrendo molteplici stock, e posso trovare le condizioni migliori per l’acquirente in termini di prezzo e disponibilità. Perché se si acquista da uno o due fornitori, si dipendere da queste aziende - ma a volte qualcun altro potrebbe essere un affare migliore. Modelli simili in altre imprese, ad esempio Booking.com, includono anche molti fornitori tramite un unico portale”.

Per una società costituita solo all’inizio dell’anno, Vimexa Automotive sta facendo bene. Oltre al rapporto solido che ha forgiato con YHI Corporation, l’azienda collabora con un numero di grossisti europei di pneumatici ed ha ricevuto manifestazioni di interesse da parte degli importatori di marchi premium. “Mi hanno contattato e sono interessati all’assetto, alle idee e alle rete di Vimexa” ha detto il fondatore. “A volte hanno scorte o offerte speciali che vogliono vendere, ma come importatore ufficiale per loro è difficile farlo e un intermediario neutrale può fare al caso loro. Questo può rendere il loro business ancora più di successo.