

Farnese Pneumatici Spa e Astigiana Gomme Distribuzione Srl hanno concluso un accordo di collaborazione, con l'obiettivo di ottenere un reciproco miglioramento di performance e servizio alla clientela in Piemonte, Val D'Aosta e Liguria.

Di fatto le due aziende, anziché investire singolarmente per ampliare l'una il portfolio e l'altra la presenza geografica, hanno deciso di unire le forze in termini di gamma prodotti, magazzini e forza vendita. In questo modo, Farnese potrà iniziare a distribuire in regioni in cui non era ancora presente, e Astigiana Gomme potrà ampliare l'offerta di marchi e prodotti per i propri clienti.

“Siamo soddisfatti - fanno sapere dalla direzione delle due aziende - dell'accordo, che abbiamo definito nei dettagli, e siamo pronti per partire con questa collaborazione, che ottimizzerà le prestazioni di entrambe le aziende, mescolando gli ingredienti migliori di ciascuna, in termini di uomini, marchi, logistica e tecnologia”.

Il B2B delle due aziende verrà unificato per mettere a disposizione tutta la disponibilità di entrambe le società e il magazzino di Asti garantirà la doppia consegna giornaliera su quasi tutta l'area nord-ovest, mentre il deposito di Bologna e gli altri magazzini di Farnese faranno da polmone per soddisfare la richiesta di prodotto in tempi brevi.

*“Per i nostri clienti l'impatto sarà immediato, - dice **Maurizio Di Maria dell'Astigiana** - in quanto il risultato di questo nuovo assetto garantisce infatti ai nostri clienti una maggiore profondità di gamma e un servizio di qualità superiore, per quanto riguarda i prodotti, infatti, la proposta Astigiana/Farnese comprende più di 30 marchi, tra premium, seconde linee e budget, e un'offerta più vasta di pneumatici autocarro, agricoltura e industriale. L'obiettivo dell'azienda è infatti quello di posizionarsi come fornitore leader presso i nostri clienti”.*

*“Da oggi nelle regioni Piemonte, Valle D'Aosta, Liguria ed Emilia la realtà Farnese/Astigiana Gomme è di fatto un nuovo player di mercato di primissimo livello, con l'obiettivo di soddisfare ogni tipo di richiesta da parte della propria clientela”, ha aggiunto **Maurizio Farnese**. “Abbiamo cercato di semplificare la partnership, dando la possibilità al cliente di ordinare da un unico B2B per entrambe le aziende, non andando, quindi, ad impattare sull'operatività del cliente in fase di ordine. La forza vendita potenziata garantirà inoltre una maggiore copertura e attenzione al cliente.*

Il mercato della distribuzione dei pneumatici - commentano i due manager - è dinamico e ogni giorno più complesso, per questo necessita di soluzioni innovative che consentano di rispondere alle esigenze di operatori in costante evoluzione. Il rapporto tra di noi è sempre

stato fondato su reciproca stima e rispetto, queste premesse hanno consentito che si potesse ragionare prima e rendere tangibile poi questa collaborazione di business”.

© riproduzione riservata
pubblicato il 26 / 07 / 2017