

Grupo Andres è un'azienda familiare, che è stata fondata nel 1980 in provincia di Salamanca, tra Madrid e il confine con il Portogallo. Inizialmente era una piccola officina di gommista, che si riforniva - come era normale al tempo per tutti i dealer - direttamente dai produttori. Il fondatore e presidente Eustaquio Andrés Sanchez, quando si rese conto che le dinamiche del mercato pneumatici stavano cambiando, anche grazie all'apertura delle frontiere con il Portogallo, decise di cogliere il momento e iniziare a fornire i pneumatici ai gommisti della zona, essendo la provincia di Salamanca un territorio molto rurale con molti paesini distanti uno dall'altro. È così che, nel 2008, sono iniziate la storia e il business di Grupo Andrés Neumaticos, come distributore.

Ne abbiamo parlato, a The Tire Cologne, con Matteo Martini, international key account manager del gruppo spagnolo.

### **Qual è stata l'evoluzione del gruppo dal 2008 a oggi?**

L'evoluzione è stata esponenziale e incredibile. Oggi abbiamo un B2B, che in Spagna è considerato uno dei migliori in Europa, e dal 2014 abbiamo iniziato a vendere anche su tutto il mercato europeo e non solo. Io rappresento il processo di internazionalizzazione, che ci ha portato a partecipare oggi, come espositori, a molte fiere internazionali di settore, da Essen a Colonia, Bologna, ma anche Singapore e, prossimamente, visiteremo Panama, espandendoci non solo verso il mercato europeo, ma un po' in tutto il mondo. Oggi Grupo Andres arriva in 53 Paesi in 5 continenti con tutte le linee di prodotto: vettura, truck e OTR.

### **Come è composto il portfolio del gruppo?**

Distribuiamo più di 70 brand e per alcuni marchi abbiamo l'esclusiva nella penisola iberica.

### **Che strategia commerciale adottate in Europa e Italia?**

Sono già 10 anni che distribuiamo pneumatici in Europa. Nei mercati principali, come l'Italia, la Francia e la Germania, ci appoggiamo a piccoli distributori, ma lavoriamo anche direttamente con il gommista. La nostra forza è riuscire a vendere anche piccoli quantitativi, perché raggiungiamo l'Italia in tre giorni lavorativi, isole comprese, senza nessun tipo di supplemento. Il servizio che forniamo è molto potente e la nostra capacità logistica è davvero importante.

### **La logistica è il vostro principale punto di forza?**

Abbiamo inaugurato un nuovo magazzino di 24.000 mq nel 2022 e, l'anno scorso, la nuova

sede centrale di Salamanca. Il nuovo magazzino di 40.000 mq lineari, a Salamanca, ci consente di stoccare più di 630.000 gomme, a cui si aggiungono quelle dei magazzini di Madrid, Barcellona, Siviglia e Alava, per un totale di 1 milione e 70 mila unità. Abbiamo contratti diretti con tutti i fabbricanti e, in questo momento stiamo, innovando e informatizzando ulteriormente tutto il processo logistico.

Oltre alla logistica, che è sicuramente un nostro punto di forza, a renderci competitivi è anche l'ampiezza dell'offerta al cliente che, magari, ha bisogno di uno specifico pneumatico, che non trova in Italia.

Il gruppo è suddiviso in diverse società e la divisione che si occupa della distribuzione rappresenta il 95% del business. C'è però nel gruppo anche un'azienda informatica, che lavora per dare ai nostri clienti, le informazioni in tempo reale sulla disponibilità dei nostri magazzini. In altre parole, ogni nostro cliente può accedere a un milione di pneumatici a terra, disponibili in tre giorni lavorativi.

### **Qualche numero del gruppo?**

Grupo Andres fattura oggi 350 milioni di euro, di cui il 20% all'estero. Parliamo di 4 milioni di pneumatici, di cui 3,5 milioni vettura, 250.000 moto, 130.000 TBR e 120.000 agro e industriale. I dipendenti sono più di 250.

### **Che obiettivi avete in Italia?**

In Italia ci stiamo espandendo, come in tutta Europa, e stiamo cercando di stringere collaborazioni win win con attori importanti del mercato. Non ci mettiamo in competizione con i distributori italiani, con i quali abbiamo un ottimo rapporto, ma cerchiamo di completare la loro offerta.

Disponibilità, logistica e servizio sono le leve sulle quali puntiamo.

### **Siete in grado di offrire anche un servizio post vendita in italiano?**

Il nostro servizio post vendita è in grado di servire ogni cliente nella sua lingua, naturalmente incluso l'italiano. Il servizio è un valore importante, una vera filosofia, che ci è stata trasmessa dalla famiglia: l'importanza della vicinanza al cliente, per capirne le esigenze.

Con la divisione internazionale siamo partiti nel 2014 e oggi siamo in 20 collaboratori e parliamo 10 lingue.

Dietro al nostro successo ci sono le marche, la capacità distributiva e tanta professionalità.



© riproduzione riservata pubblicato il 15 / 07 / 2024