

Era gennaio 2017 quando Triangle Tyre, il 21° produttore mondiale di pneumatici per fatturato, ha aperto la sua organizzazione in Europa, con headquarter a Milano. Da allora le vendite anche in Italia sono costantemente cresciute negli anni e sono oggi arrivate a soddisfare la capacità produttiva che non è più sufficiente ad assorbire la domanda. Ne abbiamo parlato con **Roberto Pizzamiglio**, direttore vendite per il Sud Europa.



Più ordini che prodotti?

Quest'anno in Europa venderemo più di 4 milioni di gomme, ma abbiamo il potenziale per crescere ulteriormente con l'attuale organizzazione e mantenendo lo stesso modello distributivo che ci sta dando molte soddisfazioni. La nostra crescita negli anni è stata possibile sia grazie all'ottimo lavoro che abbiamo fatto in Triangle Europe con nostri partner, sia grazie alla domanda crescente dei prodotti economici di qualità. Stimiamo che il peso sul mercato italiano degli pneumatici di questa fascia sia oggi attorno al 40.

Il miglioramento di immagine, posizionamento e risultati di vendita di Triangle è inoltre dovuto al lavoro che è stato fatto per ottenere gamme molto complete in continuo sviluppo e aggiornamento e con l'introduzione di nuovi modelli della famiglia "Generation X".

Oggi i consumatori che hanno già acquistato e provato gli pneumatici Triangle, sono rimasti soddisfatti e molto probabilmente le riacquisteranno per i propri veicoli.

L'All Season è ancora in crescita?

Un altro trend evidente è l'ulteriore crescita dell'All Season. In Italia gli pneumatici quattro stagioni rappresentano ormai oltre il 30% della quota di mercato, mentre il Summer rappresenta meno del 50% e il winter è di poco superiore al 20%.

È un andamento comprensibile, perché avere un solo treno di gomme significa risparmiare denaro, ma anche non doversi preoccupare di gestire i cambi. Le condizioni meteo che tendono ad appiattirsi sono un altro motivo di questa tendenza, che in effetti non si sta affermando solo nei paesi del sud Europa, ma anche in Germania, che è tradizionalmente un paese che apprezza il pneumatico stagionale.

Chi sono i vostri distributori in Italia?

Carlini Gomme è il distributore esclusivo per la gamma Triangle Vettura da maggio 2020. Il modello di business di Triangle, basato sulla distribuzione esclusiva del brand, necessita di un partner con esperienza in questo tipo di progetto: la partnership tra Triangle e Carlini si basa sulla condivisione della visione strategica e, in questo senso, non potremmo essere più soddisfatti del lavoro svolto insieme. Avere il supporto, l'impegno e il coinvolgimento dell'intero team Carlini è la migliore garanzia per realizzare tutto ciò. In questi 4 anni abbiamo rafforzato la presenza e l'immagine del marchio Triangle in un mercato competitivo come quello italiano, con i volumi in continuo aumento mese dopo mese.

Progetti come il "Triangle Profile Point" con oltre 400 rivenditori aderenti, i continui lanci di prodotto, l'ampia gamma di referenze disponibili e le attività di marketing di sell-in a supporto dei punti vendita, costituiscono oggi una delle migliori e complete proposte nel segmento budget.

I risultati ad oggi sono molto buoni con il solo limite della nostra capacità produttiva: parliamo di un incremento che nel 2023, rispetto all'anno precedente, è stato del 30%, ma che anche quest'anno si attesterà attorno al 10-15%. Sono numeri importanti, che sono confermati anche a livello europeo.

Carlini è inoltre distributore dell'altro nostro brand Diamondback per i segmenti TBR e OTR.

Sunebo di Federico Boggio Sella, distributore storico del brand Triangle in Italia con un'esperienza ultraventennale, ha invece mantenuto la distribuzione degli pneumatici TBR e OTR, con risultati eccellenti soprattutto nel movimento terra. Anche nel truck, considerati i

dazi in vigore, le vendite sono sempre andate bene. Nel vettore abbiamo recentemente affidato a Sunebo anche la distribuzione del brand Diamondback, che già nel primo anno sta dando buoni risultati, ma che purtroppo in questo momento non riusciamo a sviluppare ulteriormente, sempre per il limite della capacità produttiva installata. Federico Boggio Sella è un imprenditore serio e lungimirante, con un'ottima conoscenza dei prodotti e con il quale abbiamo creato un bellissimo rapporto sia professionale che personale.

Complessivamente siamo davvero molto soddisfatti dei risultati e dell'organizzazione che abbiamo realizzato in questi anni in Italia e in Europa. Non c'è dubbio, però, che un progetto strategico come una nuova fabbrica sarebbe un vero e proprio game changer.



© riproduzione riservata pubblicato il 18 / 07 / 2024