

Prinx Chengshan continua il suo percorso di affermazione in Europa, che passa per un significativo lavoro di comunicazione e immagine, come ha dimostrato anche lo stand di grande impatto a The Tire Cologne, ma anche e soprattutto attraverso importanti operazioni commerciali nel settore truck & bus: da un puntuale lavoro di accordi di distribuzione nei vari mercati, all'avvio di collaborazioni nel primo equipaggiamento e fino alla ricostruzione, che chiude il cerchio.



Ne abbiamo parlato a Colonia con **Armando Limas Santos**, direttore commerciale TBR per tutti i mercati del Sud Europa, Portogallo, Spagna e Italia, di Prinx Chengshan Tire Europe.

Qual è la strategia commerciale in Italia?

In Italia Abbiamo tre partner molto forti: lavoriamo con Fintyre per il marchio Fortune, con Intergomma per Chengshan e con Marangoni per Austone. Finora le cose stanno andando molto bene e il business sta andando nella direzione giusta. Tutti tre i nostri partner sono molto soddisfatti della qualità dei prodotti e dell'ampiezza della gamma. Il mercato italiano ora è fondamentalmente uno dei nostri mercati più forti, il che è positivo, perché l'Italia è un mercato importante e tra i primi tre mercati TBR europei.

Con i nostri pneumatici, che hanno lo stesso range e la stessa qualità, penso che i nostri partner stiano lavorando molto bene, ciascuno con il suo marchio e ciascuno con le sue

specifiche caratteristiche, perché Fintyre è davvero forte nella vendita al dettaglio, Marangoni sta usando di più il canale diretto alla flotta e Intergomma fa un mix di retail, distribuzione e flotte. Quindi alla fine non ci sono conflittualità tra i partner, il che è davvero importante per noi.

Abbiamo iniziato a lavorare prima con Fintyre, tre anni fa, per cui la collaborazione con loro è in una fase diversa. La partnership più recente è invece quella con Intergomma. Con Marangoni abbiamo iniziato due anni fa e ora la collaborazione si è sta estendendo anche alla Germania e ad alcuni loro partner per la ricostruzione Ringtread.

A The Tire Cologne è stata annunciata ufficialmente la partnership con Marangoni come ricostruttore per tutti i vostri brand TBR. Che significato ha per Prinx Chengshan questa collaborazione?

L'accordo con Marangoni, [anticipato in marzo in occasione della visita alla nostra fabbrica thailandese](#), è stato ufficialmente firmato e annunciato in fiera a Colonia ed è molto importante per noi. [Marangoni sarà il nostro partner ufficiale per la ricostruzione](#) di tutti i modelli di pneumatici con il sistema a freddo Ringtread. Ovviamente il progetto sarà implementato, passo dopo passo: inizieremo già a settembre, con il lancio del battistrada di un modello di pneumatico per rimorchi, ma poi estenderemo sicuramente la collaborazione al resto della gamma.

Penso che questo ci fornirà molto più riconoscimento da parte del mercato, perché non tutti i marchi cinesi hanno un argomento così forte e possono vantare la ricostruibilità di tutti i loro modelli realizzata da Marangoni, che è un player di riferimento.

State lavorando anche nel versante del primo equipaggiamento?

Abbiamo già iniziato alcune collaborazioni per le forniture di primo impianto a dei produttori di rimorchi, in particolare stiamo già lavorando con la tedesca **Koegel Trailer**. Poi abbiamo anche degli altri partner in Austria per un'applicazione specifica per il trasferimento del legname e, in Italia, abbiamo appena definito con Intergomma degli accordi di fornitura OE per piccole applicazioni di rimorchi per il segmento agricolo. Intergomma è molto forte e preparata in questo business e gli accordi che abbiamo chiuso, in occasione di Transpotec a maggio a Milano, diventeranno operativi tra agosto e settembre e questo sarà molto interessante, perché a novembre a Bologna, in occasione di Eima, che è una fiera agricola molto importante, avremo già alcuni pneumatici Chengshan montati sulle macchine esposte.

La strategia sull'equipaggiamento originale per noi è molto chiara e interessante, perché se riusciamo ad attirare l'attenzione del business OE è un buon segnale della qualità dei nostri pneumatici e può essere il riconoscimento che il mercato deve avere ancora più fiducia nelle prestazioni delle nostre gomme. Questa è la strategia e ci stiamo avvicinando anche ad altri produttori OE, quindi vedremo quale sarà la reazione. Anche la fiera di Colonia è stata una buona opportunità per richiamare l'attenzione.

Bilancio della fiera?

Il bilancio della fiera è stato molto positivo, perché siamo riusciti a richiamare l'attenzione dei visitatori, abbiamo incontrato moltissimi potenziali clienti e si sono aperte molte nuove prospettive. Prossimo appuntamento [all'Eima di Bologna](#).

© riproduzione riservata pubblicato il 1 / 08 / 2024