

Il rapporto di Kenda con i propri distributori italiani è sempre stato molto stretto, quasi familiare. *“Nelle vene dei nostri dealer italiani scorre sangue Kenda”*, ci ha detto a The Tire Cologne **Henno Plaggenborg**, direttore della divisione automotive della filiale europea dell’azienda taiwanese. *“Sono molto focalizzati sui prodotti Kenda, sono cresciuti con noi e siamo molto contenti del team che è davvero forte, sia al nord che al sud”*.

Il gruppo di aziende che rappresenta Kenda in Italia, in effetti, è quello storico: Pneus in, Zuin Gomme, Pnutech, PiùGomme a Bari, Palmeri in Sicilia e PR Sud in Abruzzo e Molise. Al coordinamento di questo team, c’è, anche lui ormai da molti anni, Pablo Accettura, che funge da tramite tra l’azienda e i distributori, rappresentandoli e supportandoli.



*“Kenda Europe sta crescendo in maniera notevole, sia in termini di persone che di investimenti”, ci ha detto **Pablo Accettura** a The Tire Cologne. “In fiera ci siamo presentati con uno stand importante e con dei nuovi prodotti. Il [Centro Tecnico Kenda Europe vicino ad Amburgo, nel nord della Germania, che abbiamo visitato con una ventina di clienti italiani subito dopo la fiera](#), è un’eccellenza e, in più, ci lavorano due bravissimi professionisti italiani, Tony Mesi e Valerio Marzioni, di cui siamo molto orgogliosi”.*

Nel corso dell’anno, Accettura con Kenda organizza delle occasioni d’incontro in Italia, presso i distributori, a cui partecipano i due ingegneri italiani, che rappresentano effettivamente una risorsa preziosa per comunicare con il mercato italiano. *“Per noi - continua Accettura - è importantissimo poter dare delle argomentazioni, in italiano, alla forza vendita e ai clienti. Ma ritengo anche che sia importante premiare il lavoro splendido di questi eccezionali professionisti italiani. Sentirsi spiegare argomenti tecnici complessi da*

*ingegneri italiani, per noi, ha un valore aggiunto e dubito che ci siano altre aziende del settore con questa preziosa opportunità”.*

Per quanto riguarda le vendite, Acettura afferma che il gruppo di aziende italiane lavora con grande continuità e professionalità e che, ogni anno, riesce a vendere circa 300.000 gomme. Distribuire il brand Kenda ha due importanti vantaggi, secondo il manager: *“In primo luogo, tutti i nostri pneumatici vengono montati in auto che circolano in Italia, non vanno in esportazione. E poi non c’è parallelo. A volte, con altri brand succede che si verifichino situazioni strane che rovinano il mercato. Con Kenda no, perché Kenda riesce a far fronte a questa missione. Questo è molto importante per i clienti, perché hanno la certezza di avere davvero il prodotto in esclusiva nelle zone stabilite. È un concetto fondamentale, che ci permette di realizzare buoni risultati”.*

Per quanto riguarda i nuovi prodotti, Kenda ha presentato a Colonia quattro nuovi pneumatici, sviluppati appositamente per il mercato europeo attraverso il Centro Tecnico Kenda Europe, dove - ci spiega **Henno Plaggenborg** - *“si svolge tutto il lavoro di ricerca e sviluppo per l’Europa, ma soprattutto per il mercato italiano”.* *“Abbiamo lanciato -dice - [un nuovo pneumatico summer, un van e un all season](#), perfetto per la prossima stagione in Italia. Per quanto riguarda invece il segmento elettrico, abbiamo dei piani, ma siccome le vendite delle auto elettriche non decollano, per il momento osserviamo con attenzione cosa succede nel mercato. Penso inoltre che anche l’idrogeno verrà avanti”.*

*“In ogni caso, il mercato italiano è molto importante per noi - ha concluso il manager - e siamo molto contenti del lavoro dei nostri partner”.*

