

Micheldever Tyre Services, il secondo più grande distributore del Regno Unito, ha confermato che sta per concludere la sua partnership per la distribuzione di pneumatici con Kumho Tire, che dura da 15 anni. Secondo l'azienda, l'accordo di distribuzione esclusivo con Kumho Tire "si concluderà di comune accordo" entro la fine di maggio 2018. Tuttavia, MTS afferma che la decisione è stata motivata anche da uno "scontro sulle ambizioni di lungo periodo" per il marchio Kumho nel Regno Unito. Questa notizia arriva in un periodo caldo per Kumho, che si trova coinvolta in una complessa lotta per la proprietà e con problemi finanziari. E' di pochi giorni fa, infatti, la notizia che Kumho Tire non fa più parte del gruppo Kumho Asiana: dopo aver presentato domanda alla Korea Fair Trade Commission a novembre, il 29 dicembre il produttore di pneumatici si è ufficialmente separato dal gruppo, nell'ambito di un programma di ristrutturazione organizzato dai suoi creditori.

Il CEO di Micheldever, Duncan Wilkes, ha dichiarato: "Questa è una conclusione deludente per una partnership di lunga data e reciprocamente vantaggiosa, ma è una decisione che abbiamo preso nell'interesse della nostra direzione a lungo termine.

Per oltre 15 anni, MTS è stata in gran parte responsabile della crescita del marchio Kumho nel Regno Unito, rafforzata dalle prestazioni della rete di gommisti indipendenti. Tuttavia, più recentemente, e soprattutto da quando Kumho ha stabilito la propria organizzazione di vendita diretta nel Regno Unito, è diventato sempre più difficile lavorare efficacemente in collaborazione con loro.

Kumho ha una visione per il futuro e una visione di ciò che è nel loro migliore interesse nel Regno Unito che non condividiamo e che non ci consente più di posizionare adeguatamente il marchio o supportare i nostri rivenditori Kumho nel modo coerente e diretto per cui MTS è conosciuta. Questo scontro di ambizioni a lungo termine ha portato alla decisione di risolvere il nostro accordo.

Ciò significa che nei prossimi sei mesi termineremo la relazione e cominceremo a spostare la nostra attività e il business dei nostri clienti verso altri marchi. Manteniamo e difendiamo con vigore la nostra strategia multi-marca per offrire ai nostri clienti non solo libertà di scelta, ma anche un vantaggio competitivo nella loro area geografia, ed questa strategia che permetterà ai clienti di effettuare questa transizione con facilità.

È ovviamente una delusione non essere stati in grado di trovare una conclusione soddisfacente per entrambe le aziende, in particolare alla luce del supporto dato da Micheldever durante le recenti sfide su proprietà e solvibilità di Kumho, ma dobbiamo essere soddisfatti del fatto che i marchi che rappresentiamo condividono la nostra filosofia di costruire partnership con i rivenditori che si fondano sull'integrità e una visione a lungo

termine.

La nostra priorità ora è proteggere gli affari dei nostri clienti e assicurarci che i loro interessi siano presi in considerazione. Nelle prossime settimane e mesi, garantiremo ai nostri clienti un mercato stabile per il prodotto, una fornitura costante e tutti l'impegno - inclusi sconti, supporto di marketing, incentivi continui e prezzi - come da termini attuali.

Siamo fiduciosi che anche Kumho UK lavorerà per mantenere questa coerenza e faremo del nostro meglio per garantire questo ai nostri clienti. Il nostro accordo garantisce che durante il periodo di transizione non avremo alcun cambiamento nell'approvvigionamento ai prodotti Kumho e nessun cambiamento in altri aspetti della relazione commerciale, quindi i nostri clienti saranno in grado di prendere decisioni in merito a quale marca adottare in modo considerato senza bisogno di cambiare immediatamente."

Micheldever appartiene a Sumitomo Rubber Industries dall'anno scorso.

Proprio questo accordo sembra essere stato il motivo della rottura, almeno sentendo le parole di Kumho UK, che a partire da maggio si occuperà direttamente della distribuzione dei prodotti vettura, 4x4 e veicoli commerciali nel Regno Unito (esclusa l'Irlanda del Nord).

L'amministratore delegato di Kumho UK, Tino Choi, ha commentato: "Micheldever è stato uno dei partner di lunga data di Kumho UK e la nostra decisione di chiudere l'accordo con loro dopo l'acquisizione dello scorso anno da parte di Sumitomo Rubber Industries non è stata presa alla leggera."

Choi ha proseguito: "Crediamo fermamente che questa sia la strada giusta da prendere per il marchio e, cosa più importante, per i nostri clienti, se vogliamo raggiungere il nostro obiettivo di rendere Kumho il pneumatico numero uno nel settore della vendita al dettaglio indipendente del mercato dei pneumatici del Regno Unito.

"Vorrei assicurare a tutti i nostri partner che Kumho UK è pienamente impegnata nello sviluppo della nostra rete di rivenditori indipendenti. Abbiamo alcuni piani entusiasmanti e non vediamo l'ora di presentarli ai nostri partner nei prossimi mesi."

Dopo aver stabilito la propria organizzazione di vendita diretta nel Regno Unito diversi anni fa, Kumho UK detiene un considerevole stock della gamma completa di pneumatici estivi, all-season e invernali per auto, SUV, furgoni e camion presso il suo Centro nazionale di distribuzione a Magna Park, nei Leicestershire e questo sarà ora reso disponibile a tutti i clienti.