Nelle scorse settimane SST Engineering Solution, distributore ufficiale di brand leader del mercato nel mondo moto, automotive, sport e audio, e Arexons, azienda del gruppo Petronas, hanno annunciato **un importante accordo di distribuzione per il mercato italiano**. Grazie a questa partnership SST distribuirà lubrificanti e prodotti per la cura della moto dei brand Petronas Durance Bike Care e Arexons, oltre ad alcune referenze Svitol, marchio leader nel segmento lubrificante multifunzione. Ne abbiamo parlato in Eicma, primo evento in cui le due aziende hanno partecipato insieme, con **Giuliano Giordano Barberis**, Head of Sales di Arexons, e **Guido Conserva**, Head of International & Trade Marketing di Arexons.

Come si struttura questa collaborazione?

La partnership con SST prevede la distribuzione di alcune linee Petronas e Arexons dedicate alla cura della moto, insieme anche ad altri prodotti Arexons già inseriti nel reparto moto. Grazie a questo accordo, Arexons entra nel canale specializzato, quello degli specialisti moto, con un partner importante e riconosciuto come SST. Arexons è leader riconosciuto nella cura dell'auto e ora intende ottenere lo stesso posizionamento anche nel mondo delle due ruote, un segmento tra l'altro dove l'approccio alla cura e all'attenzione per il mezzo è molto più elevato rispetto a quello dell'automobilista, dove il veicolo è più banalizzato.

Che obiettivi vi siete prefissati?

Bisogna anticipare che siamo attivi nel segmento moto da anni, ma nell'ultimo periodo grazie a Petronas è stata pianificata un'importante brand strategy per ottenere maggiore focalizzazione su questo canale. La sigla di questo accordo con SST significa dare una svolta importante e avere una strategia e una direzione ben precisa, anche dal punto di vista distributivo.

L'obiettivo primario è quello di diffondere il marchio Petronas Durance sul mercato italiano, anche grazie all'investimento realizzato in MotoGp con il Team Petronas Yamaha SRT. Questa non è solamente una sponsorizzazione pubblicitaria, ma una collaborazione tecnica sui lubrificanti e gli additivi carburanti. I prodotti Petronas e Arexons si trovano nelle moto e ai box Yamaha, così come avviene anche in Formula 1 con Mercedes. Ovviamente, la partecipazione ai campionati più importanti del motorsport vuole dimostrare che la nostra expertise tecnologica e la capacità di ricerca e sviluppo sono ai massimi livelli, a partire dalle corse fino ad arrivare al mondo consumer.

Ad Eicma avete portato la moto di Morbidelli.

Abbiamo scelto la moto di Franco Morbidelli proprio per sottolineare l'italianità dei prodotti, tutti realizzati nello stabilimento di Cernusco sul Naviglio. I risultati sportivi di questa prima stagione, addirittura sopra le aspettative, ci hanno dato enorme visibilità. Le buone prestazioni di Franco, i podi e le pole position di Fabio Quartararo hanno garantito una visibilità importante in un mondo che è molto seguito, soprattutto in Italia. E come il team ha debuttato molto bene in MotoGp, noi abbiamo debuttato molto bene ad Eicma, partecipando per la prima volta assieme ad SST. Una fiera in continua espansione, con un pubblico sempre più ampio e, cosa molto interessante, composto sia da operatori del settore che da motociclisti.

Quanto rappresenta oggi il segmento moto all'interno del fatturato Arexons in Italia?

Nella mente del consumatore il brand Arexons è, giustamente, legato al mondo auto. In realtà una grande parte del fatturato Arexons è realizzata dai prodotti industriali. Oggi il mondo moto è una nicchia per quel che riguarda il fatturato. Ma ovviamente puntiamo a dare sempre più peso al mercato e al fatturato moto di Arexons.



© riproduzione riservata pubblicato il 20 / 11 / 2019