

Nel corso del 2022, il network di dealer SuperTruck di Prometeon Tyre Group, [nato in Italia nel 2016](#), arriverà anche in **Grecia, Spagna, Germania, Svizzera e Regno Unito**.

Diventano così sette i Paesi, inclusa l'Italia e la [Polonia](#), dove saranno operativi i gommisti specializzati per offrire prodotti e servizi targati Prometeon alle flotte dell'autotrasporto. In Italia i dealer sono già una quarantina, a settembre si uniranno i colleghi della Grecia, ad ottobre tocca alla Spagna, a novembre è la volta di Germania e Svizzera, per chiudere l'anno con il Regno Unito.

*"I risultati nel mercato italiano 2021 rispecchiano [l'andamento positivo del Gruppo](#), e anche il 2022, nei primi mesi, dimostra continuità e un trend molto soddisfacente, nonostante tutte le criticità note, che stiamo cercando di gestire, in collaborazione con i nostri partner", dice **Antonio Giardino**, CEO di Prometeon Tyre Group Italy.*

*"Anche in Europa, - aggiunge **Francesco Antonacci**, CEO di Prometeon Tyre Group Europe - nel 2021 inaspettatamente siamo riusciti non solo a recuperare quello che avevamo perso nel 2020, ma addirittura ad andare oltre ai risultati del 2019. Nessun produttore si aspettava un recupero così importante, attorno ai 15-20 punti in più rispetto al 2020, e anche il 2020 è partito a grande velocità in tutta Europa, crescendo di quasi il 15% rispetto al 2021."*

Secondo Antonacci, i fattori che hanno influenzato positivamente le condizioni del mercato dono diverse, ma è stata soprattutto la pandemia a cambiare le abitudini dei consumatori: chi già acquistava online lo ha fatto ancora più frequentemente e chi aveva delle riserve sulla sicurezza o delle difficoltà tecnologiche si è sbloccato. *"Oggi la richiesta di acquisti online è altissima e quindi anche la movimentazione delle merci è cresciuta moltissimo rispetto al passato",* dice il manager. *"Cosa succederà nei prossimi mesi è difficile da prevedere, ma guardiamo con ottimismo al futuro e continuiamo a investire, mantenendo sempre alte l'attenzione e la flessibilità, per cambiare eventualmente programma in base allo scenario macroeconomico."*

SuperTruck: dal progetto pilota in Italia al nuovo modello di business in Europa

Il network SuperTruck è nato in Italia nel 2016, con una formula innovativa: il consorzio. *"Questo legame giuridico che abbiamo scelto per il mercato italiano funziona e, soprattutto, piace molto ai nostri consorziati, che siedono allo stesso tavolo con il produttore, con cui dialogano con trasparenza e fiducia",* spiega Antonacci. *"Per il network questo è un grande vantaggio; per noi è una sfida, perché non è semplice accontentare tutte le esigenze. Per i nuovi Paesi europei dove arriveremo quest'anno, però, abbiamo preferito il modello standard di network, perché costituire dei consorzi sarebbe troppo complesso e*

richiederebbe troppo tempo. Nei 5 Paesi dove arriveremo entro la fine dell'anno, stiamo costruendo legami di fiducia con i clienti con cui sviluppare la rete. Quando la base sarà solida, potremo eventualmente valutare se usare delle forme giuridiche".



*"SuperTruck è un network inclusivo - aggiunge **Andrea Bottini**, head of services and SuperTruck Europe - che, come dice la parola stessa 'network', punta sulla relazione, sia con le flotte, che con i dealer specializzati nei veicoli commerciali. È una relazione che si basa su concetti di professionalità, competenza ed esperienza, non è una semplice appartenenza ad un brand. Con la nostra rete puntiamo ad esprimere contenuti e servizi tecnici di valore".*

"I risultati ottenuti in questi anni in Italia sono davvero notevoli, considerato anche il momento storico, - continua il manager - e l'esperienza fatta in Italia ci consentirà di fare le scelte più corrette anche nel programma di espansione a tappe, che proseguirà fino alla fine del 2023. Finalmente è anche possibile tornare ad incontrarci in presenza e ci sono infatti già degli appuntamenti fissati: uno a Gubbio con il network italiano e uno in Polonia a fine settembre."

Il gommista ideale per la rete Super Turck deve essere un professionista specializzato sui veicoli commerciali e in grado offrire alle flotte un'assistenza a 360 gradi. Prometeon ha confezionato infatti una serie di pacchetti di servizi a completamento della gamma di prodotti e, in particolare, della nuovissima Serie 02. I servizi professionali, denominati appunto "PRO" sono essenzialmente cinque:

Pro Management: un sistema di fatturazione centrale, che permette alle flotte di avere Prometeon come unica fornitore e di trovare supporto presso ogni rivenditore della rete SuperTruck, con la certezza di ottenere sempre gli stessi prezzi, offerte e condizioni predefiniti;

Pro Time: una rete di rivenditori europei selezionati che offrono il servizio di soccorso stradale, attivo 24/7;

Pro Finance: una serie di servizi di finanziamento a supporto dell'acquisto dei pneumatici per rivenditori e flotte loro clienti;

Pro Check: una piattaforma per il controllo dei pneumatici, che aiuta i rivenditori e i loro clienti a monitorarne le prestazioni e pianificare le attività di manutenzione e sostituzione;

Pro Campus: servizi di formazione tecnica, finanziaria e manageriale a supporto della professionalità dei partner.

La creazione e l'offerta dei servizi PRO è a livello di headquarter, ma la gestione giornaliera è demandata ai country manager, che conoscono i vari mercati e sanno come implementare al meglio anche i servizi. Prometeon Tyre Group ha una sede in Polonia, che segue il mercato dell'Europa dell'est, una in Germania per l'Europa centrale (Germania, Austria, Svizzera, Belgio e Olanda), una in UK, che segue anche i mercati del nord Europa, e una a Barcellona, che supporta Spagna, Portogallo e Francia.

"La scelta dei prossimi cinque Paesi dove lanceremo il network è stata fatta sulla base della potenzialità di quote di mercato", spiega Antonacci. "In ognuno dei Paesi target abbiamo individuato dei clienti partner, che hanno la voglia e la competenza per sviluppare SuperTruck e a loro abbiamo messo a disposizione tutti gli strumenti".

"Il progetto è ambizioso, - conclude Antonacci - ma credo che quello di cui hanno davvero bisogno le flotte è un'offerta integrata tra prodotto e servizio, che consenta loro di avere una preoccupazione in meno. Uno dei punti di arrivo a medio-lungo termine è infatti offrire alle flotte un canone unico, che consenta loro di delegare in toto la gestione dei pneumatici

e non doversene più preoccupare. La nuovissima Serie 02 di prodotti e la rete SuperTruck ci permettono oggi di andare in questa direzione”.

© riproduzione riservata pubblicato il 20 / 06 / 2022