

L'agricoltura è un settore molto specialistico, che richiede competenze e organizzazioni ad hoc. Proprio per questo motivo, nel corso di questi mesi, Vredestein Italia ha rinnovato la propria struttura e nominato come responsabile del segmento agricoltura, Stefano Valgimigli, che riporta a Stefano Sbarzaglia, direttore vendite della filiale italiana. L'azienda era presente alla fiera di Bologna Eima, sia con il team italiano, che con i responsabili del quartier generale europeo.

"Eima ha una valenza internazionale e quindi la Casa è presente con i manager dell'ufficio centrale", ci spiega Sbarzaglia. "Il settore sta andando bene, specialmente per noi, perché le tecniche di coltura dei Paesi del nord stanno finalmente arrivando anche nel sud Europa, con l'utilizzo di trattori grandi ad alte potenze e di conseguenza con pneumatici sempre più evoluti. Noi, essendo nati e avendo in Olanda il quartier generale, siamo già in grado di offrire al mercato una gamma che asseconda tutte queste esigenze."

PN: Un'azienda come Vredestein Italia, abituata a commercializzare pneumatici vettura di segmento alto, come affronta il business agricoltura?

SB: Ci siamo strutturati internamente proprio per seguire in maniera efficace questo settore particolare e vogliamo trasferire anche sul segmento agricoltura l'attenzione e i programmi che abbiamo sul vettura: focus sul punto vendita e selezione di rivenditori specialisti.

PN: La rete vendita sarà la stessa del vettura o perlomeno una nicchia della stessa?

SB: La rete vendita non coinciderà, perché nel segmento agricoltura i rivenditori devono essere specializzati. E' ancora presto per i dettagli, ma possiamo anticipare che il prossimo anno lanceremo gli ASV, un network di gommisti simili per caratteristiche di professionalità ai CSV (Centro Sicurezza Vredestein), ma specializzati nell'agricoltura. Anche nei servizi e nell'approccio al cliente, vogliamo mantenere lo stesso stile, con varie iniziative, come ad esempio l'auto di cortesia: un pick up nuovo, prodotto da Fiat, che servirà come pubblicità al punto vendita e come mezzo di servizio per il cliente.

PN: Come descriverebbe la gamma Vredestein per l'agricoltura?

SB: La gamma è completissima, soprattutto per le motrici, dove abbiamo un range medio alto. Proponiamo inoltre un assortimento vario di gomme per l'implement, cioè tutto quello che sta dietro al trattore. In questa nicchia siamo all'avanguardia e leader nel primo equipaggiamento, con produttori per macchine imballatrici, rimorchi agricoli, botti e molto altro.

PN: Che prospettive avete nel mercato italiano?

SB: Il territorio italiano è particolare per conformazione geografica e per tipo di colture, ma la prospettiva di crescita è notevole. Anche perché, se sul vettore c'è una competizione tra circa 150 marchi, nell'agricoltura le aziende, che sono in grado di offrire una gamma con determinati standard, sono veramente poche. Già nel 2012, pur avendo delle quote di mercato non molto alte, stiamo crescendo, in controtendenza rispetto al mercato, che cala ufficialmente più del 10%. Grazie ad un catalogo completo e alto di gamma e alla recente riorganizzazione interna, affrontiamo con molto ottimismo il prossimo anno.



Nello stand di Bologna, Vredestein ha esposto anche il nuovissimo Fiat Pick-Up Strada personalizzato, un mezzo multifunzionale capace di offrire un servizio unico e ricercato nel settore



PneusNews.it ha intervistato Stefano Sbarzaglia, direttore vendite di Vredestein Italia



Dal 7 al'11 novembre nello stand Vredestein ad Eima International erano presenti i manager della sede centrale e i responsabili commerciali per il mercato italiano