Strategia e squadra vincente non si cambiano. Iniziata alla fine del 2011, la collaborazione tra l'indiana BKT e il suo distributore esclusivo per l'Italia Univergomma è ormai consolidata e anche il 2016 si chiude lasciando entrambe le aziende soddisfatte dei risultati.

"Anche se il mercato è complessivamente in flessione, noi siamo contenti dei risultati, frutto di un progetto ben definito che stiamo portando avanti ormai da qualche anno", ha affermato Marcello Peccia, responsabile della divisione agricoltura di Univergomma, in occasione dell'Eima di Bologna.

"A settembre dell'anno appena concluso, abbiamo inserito una nuova figura nel team, il signor Tommaso Giannello con esperienza pluriennale, per seguire Puglia, Basilicata e Calabria, con l'obiettivo di rafforzare la squadra ed essere ancora più presenti e performanti sul territorio", ha aggiunto Peccia. "La squadra, composta da professionisti molto competenti, funziona, i prodotti, grazie a BKT, ci sono, così come anche le attività di marketing. Insomma, Univergomma e BKT si completano a vicenda e sono in grado di proporre ai clienti un'offerta completa".

Ad Eima 2016, fiera biennale delle macchine agricole e per giardinaggio, che si è svolta a fine novembre a Bologna, nello stand di BKT e Univergomma sono stati lanciati ***diversi nuovi prodotti***, sia industriali che agricoli, tra cui, in particolare ***Sirio, un pneumatico per impiego in agricoltura*** con indice di carico particolarmente elevato, che consente ai trattori ad alta velocità di viaggiare anche su strada.

"BKT investe continuamente in tecnologia e prodotti, – incalza Peccia – tanto che facciamo quasi fatica a seguirli. Il risultato è comunque davvero soddisfacente, visto che abbiamo chiuso l'anno con una crescita di circa il 18% rispetto all'anno precedente e visto l'apprezzamento sempre maggiore che registriamo sia da parte dei dealer che dell'utenza finale, sia nei confronti del prodotto che dell'azienda".

La strategia di Univergomma punta dunque molto sulla vicinanza al cliente, come dimostrano le numerose partecipazioni a fiere locali e le molte occasioni d'incontro con i rivenditori sul territorio. Le fiere nazionali, come appunto Eima o anche Autopromotec, sono poi il culmine di queste attività di interazione: "Eima è importantissima per noi – dice Peccia – perché i clienti ci vengono a trovare e noi stessi riusciamo a sentire l'umore di clienti e utenti e capiamo se stiamo lavorando bene. Inoltre l'azienda ha la possibilità di rendersi conto se su tutte le aree sta lavorando in maniera omogenea o meno".

“Nello stand di BKT e Univergomma, – conclude Peccia – anche quest’anno l’affluenza è stata notevole, ma soprattutto non abbiamo raccolto nessuna lamentela sul prodotto e sul servizio e questa è per noi una cosa importantissima”.

© riproduzione riservata
pubblicato il 31 / 01 / 2017