A Fieragricola Intergomma ha annunciato l'accordo con Ascenso per il primo equipaggiamento, oltre a quello con ***Alliance anche per il segmento ricambio***. Antonio Vivaldi, che si occupa proprio del primo equipaggiamento per l'azienda di Fornacette, ci ha raccontato i dettagli di questa partnership.

"Ascenso è un marchio ancora poco conosciuto a livello italiano, ma a livello europeo è già al numero 3 tra i brand indiani, dopo BKT e Alliance. Due giganti del settore Off Highway, la cui storia si intreccia proprio con Ascenso: la famiglia Mahansaria ***ha contribuito a creare prima BKT e poi Alliance****, e ora è proprietaria del marchio Ascenso. L'obiettivo è chiaro: diventare un player di riferimento nel mercato OTR, e i presupposti ci sono tutti."*

Quali sono i vantaggi dal punto di vista commerciale di Ascenso?

Con Ascenso abbiamo la possibilità di offrire ai nostri clienti del primo equipaggiamento una gamma molto completa, che ci permette di offrire equipaggiamenti a macchine che prima non potevamo gommare. Ad esempio, prima avevamo solo due delle 5 misure più comuni per gli atomizzatori. E' chiaro che questo è uno svantaggio quando si parla di primo equipaggiamento: i costruttori preferiscono avere sempre un unico brand, e anche per Intergomma è più semplice. In Italia vedo grandi prospettive di crescita per il primo equipaggiamento.

E dal punto di vista tecnico?

Dal punto di vista tecnico Ascenso beneficia degli anni di esperienza che il fondatore ha maturato negli altri colossi del settore. In particolare, i pneumatici Ascenso vantano un grande attenzione nello sviluppo della carcassa, con una tecnologia chiamata SFC, ovvero Stress Free Carcassa, che permette di ridurre i punti di stress sulla carcassa, distribuendo il peso in modo ottimale e riducendo il calore durante l'utilizzo. Questo, a sua volta, permette un miglioramento della durata delle ore di lavoro della gomma e di offrire una miglior omogeneità del rapporto meccanico, fondamentale in agricoltura. Un altro beneficio è che Ascenso sviluppa nuove misure e prodotti a cadenza mensile, un'attività davvero notevole.

I problemi relativi al Canale di Suez hanno un impatto anche sulle attività relative al primo equipaggiamento Intergomma?

Hanno un impatto su tutto, è innegabile, così come la guerra in Ucraina, che anche se è uscita dai riflettori continua ad avere conseguenze sul business. Diciamo che geo-politicamente il periodo non è eccezionale, anche se a livello nazionale il mercato OE regge, con alcuni settori in positivo e altri in pari. Speriamo che la situazione migliori a breve,

perchè oggi i prezzi dei pneumatici subiscono dei ritocchi importanti, ma sono soprattutto i tempi a preoccupare, con i container che impiegano fino a 60-70 giorni per arrivare, mentre prima servivano circa 40 giorni.

Con queste difficoltà, ***l'investimento di Intergomma*** fatto per il nuovo magazzino, con 12-13 mila metri quadri coperti e altri 4-5 mila scoperti, si è dimostrato un grande valore aggiunto.

Che obiettivi vi ponete per il 2024 sul lato primo equipaggiamento?

Vogliamo spingere sull'acceleratore insieme ad Ascenso, consolidando ancora di più la nostra posizione di leadership nel mercato OE. Fieragricola, dove ci siamo presentati non con uno, ma con due stand è un messaggio chiaro: ci sono spazi di crescita nel mercato e Intergomma lavorerà per conquistarli.

© riproduzione riservata pubblicato il 27 / 02 / 2024