Fieragricola, fiera in cui Vredestein ha esposto con uno stand, è stata l'occasione per fare il punto della situazione del mercato con Domenico Gatti, direttore cluster Europa sud occidentale, e Denis Fariselli, tyre specialist agricultural industrial di Apollo Vredestein. Vediamo cosa ci ha raccontato.

Come è andata la fiera? Cosa avete presentato?

Fariselli: la fiera è andata bene, con un buon pubblico e un discreto numero di espositori. Ho notato tuttavia, devo ammetterlo, che quasi tutti i costruttori di trattori hanno ridotto un pò le superfici espositive, molto probabilmente a causa del rallentamento che sta subendo il mercato tra fine 2023 e inizio 2024. Ma questo è certamente un aspetto temporaneo: il mercato agricolo italiano è fondamentale a livello europeo e Eima ha stravinto la battaglia con Parigi e la fiera di Bologna fungerà da traino anche per Fieragricola, così come per Agrilevante e anche per Agriumbria. A livello agricolo le fiere sono infatti indispensabili: sfruttando questa piramide, sono addirittura una decina le fiere italiane che possono crescere in futuro.

Vredestein ha portato diversi pneumatici a Fieragricola, ma due in particolare erano sotto i riflettori. Il primo era l'Endurion Trailer, un prodotto specifico per rimorchi e carri botte agricoli, che si spostano sempre più su strada. Abbiamo disegnato, per l'appunto, questo pneumatico sviluppando un battistrada che offra grip agricolo, ma soprattutto un ottimo comportamento stradale. L'altro pneumatico importante in fiera era il Vredestein VF Traxion Optimall, il pneumatico per eccellenza per il Fendt Serie 7 che, senza voler essere troppo presuntuosi, sta diventando un motivo di scelta del trattore, piuttosto che il contrario.

Infine, abbiamo esposto anche dei pneumatici Apollo, che stanno cominciando a dare soddisfazione anche in Italia, sia a livello di equipaggiamenti su macchine ibride come le Dieci o le Manitou, dove possono essere montate gomme agricole e industriali, e anche su applicazioni particolari.

Vredestein ha annunciato l'accordo con Intergomma a *fine novembre 2023*. E' troppo presto per fare un primo bilancio?

Fariselli: l'assetto strategico che abbiamo impostato tra Vredestein, Intergomma e Interwheel prevede un'ottica a medio-lungo termine. Se a questo aggiungiamo che a partire dagli ultimi mesi del 2023 il mercato va un pò a rilento, dobbiamo avere pazienza, consapevoli che puntare sulla consulenza, sul costo orario, anche solo spiegare che bisogna controllare la pressione ogni mattina, tutto questo necessita un cambio di approccio culturale che non può avvenire dalla sera alla mattina.

Detto questo, siamo molto contenti di questi mesi iniziali di collaborazione: Intergomma è il partner adatto per impostare un lavoro di questo tipo: è un azienda che ha un approccio di ampio respiro, che imposta la vendita anche, e soprattutto, dal punto di vista tecnico. Una società di questo tipo è per forza di cose un'azienda adatta a Vredestein, un prodotto impegnativo, importante, che va spiegato. L'approccio tecnico è fondamentale, insomma.

Ci sono aspetti su cui dovete ancora lavorare?

apollo
TYRES
TERRA PRO 1044
apollo

Fariselli: l'attività è sicuramente stata impostata su basi solide. E' chiaro che ora la formazione della forza vendita assume un carattere cruciale e ora bisogna lavorare su questo aspetto: Interwheel e Provana sono pronti a darsi da fare. Come produttore, d'altra parte, dobbiamo investire su iniziative che migliorino la riconoscibilità del marchio e spieghino i vantaggi che il prodotto offre.

E il lavoro con Gastaldi Gomme prosegue?

Fariselli: assolutamente si, anzi il nuovo progetto con Intergomma e Interwheel prende spunto dal buon lavoro che ha condotto Gastaldi Gomme negli anni passati e che continuerà a svolgere in futuro. Mi riferisco soprattutto al grande lavoro svolto per quel che riguarda il posizionamento del marchio, che ha aperto la strada alla logica di consulenza e di focalizzazione sui benefici di un prodotto premium, piuttosto che sul puntare solamente su una semplice questione di prezzo. Anche in questo caso continueremo a lavorare nella stessa direzione.

Spesso ci ha parlato del confronto tra gommista e concessionario nella vendita dei pneumatici. Pensando al futuro del servizio pneumatici agricoli, vede più probabile che il concessionario internalizzi questa attività o che un gommista locale diventi fornitore del concessionario?

Fariselli: ***Ne abbiamo parlato spesso***, ma recentemente ci sono state alcune evoluzioni. All'estero abbiamo forniture dirette ai concessionari, con questi ultimi che spesso hanno ormai internalizzato l'attività di gommista. In Italia, invece, pare che anche i più grossi concessionari non vogliano, o non possano a causa di politiche commerciali delle case produttrici dei trattori, procedere in tal senso. Il "guinzaglio" dei concessionari, che è tenuto dalle case produttrici, non è più cosi lungo: tra obiettivi annuali per numero di macchine e mix di potenza, la possibilità di fare business per un concessionario non è molto estesa.

Questa potrebbe essere un'opportunità immensa per un gommista che si trova nelle vicinanze di un importante concessionario, perchè potrebbe offrire il servizio e diventarne un fornitore fondamentale, intercettando le esigenze dell'utente finale e del concessionario. Certo, per fare questo anche il gommista stesso deve capire che la sua figura sta cambiando, passando dall'essere la boa, il punto di arrivo, a uno di partenza o, ancora meglio un "di cui", un punto di passaggio verso l'utente finale o il concessionario. Bisogna

iniziare a lavorare anche in Italia in questo senso, ma il gioco vale la candela: stiamo parlando di decine, se non centinaia, di trattori a cui offrire il servizio pneumatici.

I problemi relativi al Canale di Suez hanno un impatto importante anche su Apollo Vredestein o la fabbrica olandese di Enschede sopperisce a parte della produzione indiana?

Gatti: Suez è un problema anche per noi: tutta la produzione Apollo è in India e tutta quella Vredestein flotation, la gamma Endurion Trailer e tutte le gomme agro sotto i 32 pollici sono prodotte in India. Parlando di spedizioni, mi allaccio a questo discorso per aggiungere che un'attività per limare i costi è iniziare a lavorare con i carichi diretti dall'India, che ci permettono di evitare di spedire, scaricare, ricaricare e rispedire in e dall'Olanda. In tal senso, la logistica assume un'importanza fondamentale.