

Negli ultimi anni, sotto la guida di Nikolai Setzer, Continental ha investito nei pneumatici a 360 gradi, allargando l'offerta a tutti i segmenti professionali, che sono stati aggregati nella divisione "Specialty Tires". L'ultima importante novità, annunciata poche settimane fa, è il [rientro nel settore agricoltura](#), dove Continental è stata presente dal 1928 fino al 2004, quando decise di cedere a Mitas il business.

Ne abbiamo parlato con Massimiliano Povellato, Commercial Specialty Tires Manager di Continental Italia, che ha maturato un'esperienza di vendita ad ampio spettro, essendo entrato in azienda nel 2000 come venditore consumer e passato poi a posizioni direttive nell'autocarro e, nel 2011, alla guida dell'area dedicata alle gomme speciali.

Che prodotti include la business unit "Specialty Tires"?

Inizialmente in Continental esisteva la business unit "Industrial", perché eravamo riconosciuti solo per le gomme superelastiche per muletti e carrelli elevatori. Nel 2012 però abbiamo cambiato il nome della divisione in "Specialty Tires", perché l'azienda ha deciso di investire per ampliare la gamma in modo significativo, in termini di prodotti e applicazioni. Nel 2013 abbiamo infatti presentato [i pneumatici per le flotte che operano nell'industria portuale](#) e nel 2016 per il [segmento del movimento terra](#). Il 2017 segna invece il nostro ritorno in agricoltura. L'ultimo step sarà, fra qualche anno, l'aircraft.

Come è stato accolto in Italia il rientro di Continental nell'agricoltura?

Abbiamo un'ottima brand awareness, in quanto Continental è già apprezzata e riconosciuta come leader nella qualità del pneumatico superelastico. L'aspettativa della clientela è quindi alta, perché il mercato, giustamente, pretende da noi un prodotto premium.

Per questo abbiamo deciso di partire con un prodotto di grande qualità e [una fabbrica completamente nuova](#), ma facendo un passo alla volta. Iniziamo infatti con la [gamma standard di base](#), per ampliarla gradualmente e arrivare, entro tre anni, ad un'offerta premium. Anche la capacità produttiva dello stabilimento di Lousado, in Portogallo, si evolverà in base alle esigenze del mercato per arrivare nel giro di 3-5 anni alla sua piena potenzialità.

Per quanto riguarda le caratteristiche tecniche, i nostri ingegneri, che sono gli stessi che si occupavano del segmento agricolo una decina di anni fa, hanno focalizzato la progettazione sulla capacità della gomma di lavorare a pressioni molto basse per evitare il compattamento del terreno, e sulla robustezza, ottenuta con un tallone rinforzato, che consente al mezzo di affrontare ogni tipo di suolo, anche roccioso, senza subire danneggiamenti.

I prodotti sono stati testati anche in Italia?

✘ Il centro di ricerca e sviluppo di Hannover affida al nostro dipartimento specializzato che si chiama Cora lo svolgimento dei test sul campo, per poi analizzarne i risultati e passare alla fase produttiva. Cora ha selezionato anche l'Italia, insieme a Francia, Germania, Spagna e Regno Unito, per le prove.

In Italia siamo partiti con i test in aprile, grazie alla collaborazione di aziende importanti della Pianura Padana, che hanno un ruolo di opinion leader del settore. Al momento la fase di test è in corso a Mantova, Cremona, Treviso, Pordenone e Abruzzo.

Cora segue queste cinque aziende a stretto monitoraggio e ogni tre mesi viene a raccogliere i dati oggettivi, e anche quelli soggettivi, ossia le opinioni del cliente e dell'autista del mezzo, in modo da avere un vero e proprio feedback sul campo.

E come sono finora questi feedback sul campo?

Davvero molto positivi, sia da un punto di vista tecnico, che estetico: la gomma si presenta bene e il brand è molto evidente sul fianco; le prestazioni sono molto apprezzate sia sul campo che sull'asfalto.

In fase di progettazione e sviluppo della gomma, infatti, abbiamo puntato al miglior compromesso possibile per ottenere performance soddisfacenti sia su strada che fuori, grazie a nuove tecnologie, che consentono alla battistrada di adattarsi bene sia su terreno argilloso o roccioso, che sull'asfalto.

C'è un motivo particolare per cui Continental ha deciso di rientrare nell'agricoltura proprio adesso?

Quando nel 2004 abbiamo lasciato questo settore, il nostro management stava puntando e lavorando molto intensamente sui primi equipaggiamenti automotive, non solo di pneumatici, ma di tutti i prodotti che tratta l'azienda per la vettura: sistemi frenanti, cinghie, centraline e così via. Nel settore agricoltura, invece, a quell'epoca eravamo presenti quasi esclusivamente con i pneumatici.

In questi 13 anni le cose sono molto cambiate, perché siamo entrati in modo significativo nei primi equipaggiamenti delle macchine agricole, con tubature, cingoli, elettronica, strumentazione, sistemi gps, fino addirittura alle cabine di guida. Insomma la situazione si è invertita e l'unico elemento mancante nei nostri contratti di primo equipaggiamento erano

proprio i pneumatici. Ecco perché 2-3 anni fa l'azienda ha deciso di fare questo grosso investimento nella fabbrica - totalmente nuova - di Lousado, dove riprendere una storia iniziata nel 1928, quando siamo stati i primi a costruire una gomma agricoltura.



Continental torna nell'agro e passa per i gommisti specialisti - Intervista a Massimiliano Povellato | 4





Chi seguirà la vendita dei prodotti in Italia?

Il team che coordina è composto da sette venditori multi-prodotto, che seguono cioè tutte le cosiddette 'specialty tyres', tutte le gomme che non sono vettura, moto e autocarro. Anche l'agricoltura ricade in questa divisione, almeno per i prossimi anni, fintanto che non avremo una gamma di misure completa e uno zoccolo duro di clienti.

La crescita sarà graduale e la sfida iniziale sarà avere una forza vendita motivata, anche perché ci confrontiamo con competitor che hanno una gamma molto vasta. Dalla nostra abbiamo però la visibilità importante che ci garantisce la presenza nel primo equipaggiamento e la reputazione come azienda premium in tutti i settori.

Naturalmente, quando andremo a regime, dedicheremo una persona specializzata al segmento agricoltura, così come una al material handling.

A chi proporrete i pneumatici agricoltura: gommisti e/o distributori?

Ci rivolgeremo ai rivenditori specialisti. CGS Mitas in questi anni ha lavorato molto bene, diffondendo la popolarità e la reputazione del marchio nel settore. Adesso tocca a noi e, rispetto alla strategia di Mitas, che in Italia affidava il prodotto ai distributori, abbiamo deciso di puntare sugli specialisti, in modo da valorizzare al massimo il prodotto, l'immagine e la cultura. Per questo stiamo selezionando dei rivenditori storici e affermati, che lavorano con l'alto di gamma e non banalizzano il prodotto.

Come si posiziona Continental negli altri segmenti 'speciali'?

Per quanto riguarda le **gomme superelastiche**, stimiamo di avere una quota di mercato attorno al 15% in Italia e abbiamo intenzione di investire molto anche sul servizio, che in questo segmento è estremamente importante. Per montare le gomme in un carrello elevatore è infatti necessaria una pressa e questo determina un'incidenza significativa del servizio, perché l'operatore deve recarsi col mezzo dove è disponibile la pressa. Ci stiamo quindi attrezzando per fornire ai clienti la gomma già assemblata sul cerchio, riducendo quindi il costo del servizio.

Il mercato del **movimento terra** ha invece avuto in questi anni una flessione dovuta alla crisi edilizia e all'esigenza di molte aziende di tagliare i costi. Continental punta comunque al mercato premium, che stimiamo in Italia tra il 60% e il 65%, in competizione con gli altri produttori leader. Il nostro obiettivo è offrire un prodotto adatto ad ogni tipo di esigenza del consumatore finale. Per questo stiamo lavorando a mescole innovative e contiamo di offrire un listino completo nell'arco dei prossimi tre anni.



Continental torna nell'agro e passa per i gommisti specialisti - Intervista a Massimiliano Povellato | 7



Continental torna nell'agro e passa per i gommisti specialisti - Intervista a Massimiliano Povellato | 8

