

Ai primi di dicembre, Michelin ha presentato un piano per “sviluppare ulteriormente” il suo programma di dealer partnership Exelagri seguendo “una nuova visione.” Il produttore francese di pneumatici ha fissato l’obiettivo di aumentare le dimensioni della sua rete di rivenditori di pneumatici agricoli, costituita nel 2004, passando dal livello attuale di 770 partner a 1.000 nei prossimi dieci anni. I piani di Michelin pongono molta più attenzione sul crescente mercato dell’Europa orientale. In un comunicato stampa rilasciato nei mercati di lingua tedesca, il 3 dicembre, Michelin ha dichiarato l’intenzione di portare la sua presenza sul mercato dell’Europa orientale da 38 a 350 punti vendita. Questo però significa che, seguendo i piani decennali della società, ci sarà una notevole riduzione del numero di partner Exelagri in Europa occidentale. Michelin ha spiegato come e perché intende ridurre i partner in Europa occidentale.

“Fedele al mantra “qualità piuttosto che quantità”, il segmento pneumatici agricoli Michelin alzerà i criteri di ingresso per il programma Michelin Exelagri” ha affermato il produttore francese. “L’obiettivo è quello di integrare nella rete rivenditori specializzati particolarmente qualificati, motivati e orientati ai servizi che sono in grado di soddisfare le crescenti esigenze degli agricoltori dell’Europa occidentale. Michelin si aspetta quindi che il numero di punti vendita Michelin Exelagri in Europa occidentale si ridurrà. La copertura nei paesi coinvolti è certamente molto buona al momento, e quindi queste modifiche non porteranno ad un effetto “collo di bottiglia” per il business agricolo.” La manovra comprende anche l’Italia, in cui ci sono circa 100 punti vendita Exelagri.

Michelin afferma che il contesto di queste misure è il seguente: “L’agricoltura è notevolmente cambiata in molte aree, e questi cambiamenti si stanno verificando a un ritmo sempre più veloce. Gli agricoltori si stanno adattando a questi sviluppi e si aspettano la stessa cosa dai loro fornitori e dai partner commerciali. La domanda in materia di servizi e consulenza è particolarmente in aumento nei mercati saturi e altamente competitivi come quello dell’Europa occidentale. In futuro, i partner Michelin Exelagri dovranno offrire ai loro clienti un valore aggiunto più concreto che mai per quello che riguarda i consigli, il servizio, la gestione della flotta, la flessibilità e la velocità. Naturalmente, Michelin sosterrà attivamente quei concessionari che rimarranno o diventeranno partner Exelagri con il know-how, la consulenza e il supporto, in modo che possano aiutare gli agricoltori ad ottenere il massimo potenziale dai loro pneumatici Michelin.”

Il numero dei centri Exelagri in Europa occidentale attualmente è di 732 punti vendita, il 95% del totale della rete. Nei prossimi dieci anni, si passerà al 65% della rete. Questo significa che ci saranno solo 650 punti vendita in Europa occidentale, 82 centri in meno rispetto ad oggi; una riduzione di oltre il 10%. Inoltre, secondo il piano di Michelin, i 1.000 centri Exelagri di tutta Europa dovranno vendere più della metà di tutti i pneumatici agricoli

Europei, di ogni marca. Questo significa che ogni due pneumatici agricoli venduti in Europa, uno dovrebbe essere venduto tramite un concessionario Michelin Exelagri.