

Tra gli ospiti provenienti da tutta Europa per l'[evento di presentazione e lancio prodotti di Vredestein Agricoltura](#), che si è svolto in Olanda lo scorso settembre, c'era anche il distributore italiano Gastaldi Gomme.

*“Siamo estremamente soddisfatti del business che abbiamo sviluppato in Italia con Gastaldi Gomme, lavorando anche su canali di mercato non tradizionali, oltre che con i gommisti specialisti”, dice **Denis Fariselli**, tyre specialist agricultural industrial di Apollo Vredestein ([leggi l'intervista](#)). “Grazie all'abilità e alle competenze di Gastaldi Gomme, ci siamo infatti spostati anche verso i concessionari di macchine agricole, per sviluppare un concetto di business che si rivolge ai costruttori e a un mercato che oggi viene demandato a canali non ben identificati e chiari.”*

L'osservazione di Fariselli fa riferimento a una sorta di dumping messo in atto dai cosiddetti costruttori OE2 di rimorchi agricoli, che tendono a immettere nel mercato del ricambio i prodotti di primo equipaggiamento, che hanno naturalmente dei prezzi più bassi. Se l'OE1 raggruppa i grossi gruppi multinazionali, l'OE2 è formato, in Italia, da un numero significativo di costruttori medio-piccoli. *“E' un mercato ampio, vario e frazionato, che vede l'Italia protagonista, come secondo o terzo Paese in Europa per costruttori di macchine agricole e piccole attrezzature”, spiega Fariselli.*



*“La situazione poco chiara - dice **Paolo Gastaldi**, titolare dell’omonima azienda di Cremona, - ci mette in difficoltà. Devo però dire che Vredestein ha compreso la problematica e, insieme, stiamo cercando di affrontarla in modo diverso, soprattutto con i nuovi prodotti, che fanno da traino sul mercato”.*

Grazie all’attenta gestione dei distributori da parte di Vredestein, pare dunque che ci siano già alcune idee per riuscire a evitare il dumping commerciale da parte dei costruttori di macchine italiani, che acquistano i pneumatici come primo equipaggiamento e li rivendono sul mercato del ricambio. *“Faremo in modo che Gastaldi si trovi nella condizione di avere massa critica e quotazioni in grado di controbattere questa abitudine poco corretta”*, conferma Fariselli.

Anche **Matteo Lanzoni**, responsabile commerciale di Gastaldi Gomme, ha partecipato

all'evento Vredestein in Olanda, di cui ha apprezzato in particolare i nuovi prodotti e la visita della fabbrica di Enschede. *“È stato un bellissimo evento e la fabbrica, pur essendo del 1947, è tenuta molto bene e utilizza tecnologie ultra moderne”, dice il manager. “I due nuovi prodotti [Endurion Trailer](#) e [Flotation Optimall](#) promettono molto bene e hanno un disegno accattivante, che è positivo, perché, con quello che costano, è importante che piacciono anche esteticamente”.*

Il pneumatico rimane, in effetti, sempre un prodotto necessario più che desiderato. Per quanto riguarda poi i pneumatici Vredestein per le macchine agricole, la vendita diventa ancora più complessa, in quanto si tratta di un prodotto tecnologicamente avanzato, *“uno dei migliori sul mercato”,* secondo il produttore, ma anche relativamente costoso e ancora poco noto. *“Per giustificare la spesa, che può essere superiore rispetto ad altri prodotti, - dice Lanzoni - la presentazione è fondamentale: al cliente bisogna parlare delle caratteristiche tecniche, del comportamento sul campo, della tenuta su strada, della stabilità e di tutti i plus che i pneumatici Vredestein offrono, affinché il cliente capisca che il costo del pneumatico sia giustificato dalle caratteristiche di cui sopra”.*

C'è poi da dire che, una volta acquistato e utilizzato il prodotto, il cliente verifica esattamente se siano reali tutte le caratteristiche elencate dal venditore e pubblicate sul materiale informativo di Vredestein e, in questo caso *“la soddisfazione è grande, soprattutto da parte di aziende di grandi dimensioni, che lavorano in termini di qualità e che questa qualità la trovano e riconoscono anche nei pneumatici Vredestein”.*

Il sistema di vendita vincente di Gastaldi Gomme è, secondo Fariselli, proprio la sinergia tra l'attività, fondamentale, di un venditore interno, come la figura di Matteo Lanzoni, la presenza di un agente sul territorio e una piattaforma innovativa e facile da utilizzare, dove il cliente riesca a trovare il prodotto più adatto alle sue esigenze. Il magazzino è un altro punto di forza del team Gastaldi: una struttura molto recente di 16.000 metri quadrati, di cui una superficie coperta di 10.000 metri quadrati, dove trova alloggio tutta la gamma Vredestein, che è quindi in pronta consegna. *“Le vendite nel settore agro passano attraverso la disponibilità immediata, che per il lavoro nei campi, in stagione, è indispensabile”,* continua **Paolo Gastaldi**. *“Nonostante il periodo, che non è dei migliori per disponibilità della merce, possiamo dire che Vredestein riesce a consegnare a sufficienza, mettendoci nella condizione di fare numeri interessanti, con soddisfazione reciproca”.*

Per quanto riguarda l'assistenza post-vendita, c'è una prima fase diretta gestita da Gastaldi e, una eventuale seconda fase, in caso di problemi, che viene gestita in collaborazione con Vredestein e Denis Fariselli. *“Siamo ben strutturati e riusciamo sempre a dare una risposta al cliente, sia nel caso che il problema dipenda dal prodotto, sia nel caso che dipenda*

dall'utilizzo", spiega **Paolo Gastaldi**.

Il futuro? *"In occasione dell'evento, i dirigenti Vredestein ci hanno detto che vogliono raddoppiare il fatturato nei prossimi 5 anni. Questo significa che bisogna darsi da fare a tutti i livelli: loro devono produrre le gomme e noi dobbiamo venderle", dice Gastaldi.*

"L'obiettivo dichiarato è ambizioso - conclude Fariselli - e per aggredire il mercato al meglio penseremo ad azioni stagionali o estemporanee, a prezzi netti, rapporto prezzo/quantità o anche sulla possibilità di lavorare su carichi diretti. Avendo due produzioni massive in Olanda e India, dovremo infatti cominciare a pensare di lavorare, come già facciamo per i segmenti vettura e truck, con spedizioni di container direttamente al cliente. Senza dubbio questa è una delle strade che, sul mondo dei ricambi, potrebbe trovare un certo interesse".















































© riproduzione riservata pubblicato il 7 / 11 / 2022