

Donati Gomme ha esposto alla fiera Eima di Bologna presentando la sua offerta di ruote per impieghi speciali e pneumatici. Abbiamo parlato con **Giampaolo Donati**, amministratore dell'azienda, che ci ha raccontato le ultime novità.

Come è andata la fiera?

Bologna è per noi irrinunciabile. Anche l'anno scorso, edizione che potremmo definire un pò in sordina a causa delle incertezze legate ancora alla pandemia, è stato un evento interessante perchè i visitatori che partecipano ad Eima sono del settore, interessati a fare business. Quest'anno è stata un'edizione incredibile, veramente piena di persone. E' una notizia positiva per il settore, fa ben sperare per il futuro: oggi una fiera di questo tipo serve soprattutto per vedersi con i clienti, percepire che aria tira nel settore, porre le basi per collaborazioni e acquisti dell'anno dopo, insomma per avere un feeling dal mercato.

Come sta andando il 2022 di Donati Gomme?

Noi lavoriamo molto in Italia, ma ormai anche l'estero sta diventando sempre più cospicuo: oggi, infatti, il 30% delle vendite è rappresentato dall'export, inteso tutto il mondo: Africa, Sudamerica, Nord Europa, Est Europa. Siamo una piccola azienda e la flessibilità è il nostro punto di forza, rispetto ai grandi produttori di ruote.

La nostra specialità è lo sviluppo di soluzioni speciali, un classico dell'ingegno italiano. Il nostro target di cliente è il piccolo e medio costruttore che non ha la capacità produttiva per poter andare dai grandi produttori di ruote, ma deve affidarsi ad artigiani della ruota che, grazie alla loro flessibilità, possono offrire piccoli lotti, soprattutto quando si parla di costruttori che hanno bisogno di ruote speciali.

Detto questo, all'estero stiamo crescendo anno dopo anno, la crisi non si sente. A inizio anno c'è stato il problema legato al mercato russo e ucraino, non per noi direttamente ma per i nostri clienti che vendevano macchinari agricoli in quei mercati. Ora sembra sia stato trovato un accordo per avere una via preferenziale per la vendita di macchinari agricoli e, infatti, negli ultimi mesi abbiamo registrato una crescita esponenziale degli ordini rivolti a prodotti per quei mercati.

Il mercato italiano, invece, soffre, soprattutto nel segmento del ricambio. Il primo impianto non sta andando male, soprattutto grazie al fatto che i costruttori italiani vendono molto bene all'estero. Per quel che riguarda l'Italia mancano investimenti, agevolazioni statali, certezza dei costi di produzione per il prossimo anno. I contadini fanno fatica a decidere di investire in macchinari nuovi.

Avete presentato qualche novità in fiera?



Abbiamo lanciato un nuovo modello di ruota che permette, con un solo trattore, di avere 32 posizioni di carreggiata. Lo abbiamo chiamato Multitrack, proprio perchè permette di lavorare a molteplici colture con un solo trattore o irrigatore.

Continuiamo a sviluppare, cercando soluzioni che siano al passo con l'innovazione agricola, che registra trattori sempre più potenti, grandi, con ruote di dimensioni sempre maggiori e che presentano nuovi problemi, come scaricare la potenza al suolo, compattare meno terreno possibile, consumare meno carburante.

Lato pneumatici non avevamo novità, ma abbiamo esposto la gamma TVS, di cui siamo distributori esclusivi per il mercato Italiano, e quella del gruppo Yokohama, che distribuiamo dall'anno scorso. TVS è un prodotto che vendiamo al 90% nel primo equipaggiamento. Lavoriamo con loro dal 2019 con ottimi riscontri. La profondità di gamma dei marchi Yokohama, invece, ci ha permesso di offrire ad ogni cliente la giusta applicazione ruota-pneumatico. Stiamo ottenendo ottimi risultati.







© riproduzione riservata pubblicato il 1 / 12 / 2022