

Il motto della cremonese Gastaldi Gomme è: *“l’esperienza al dettaglio si fonde con la specializzazione nella distribuzione”*. Non c’è dubbio, in effetti, che Gastaldi Gomme sia un punto di riferimento nel mondo dell’agricoltura, grazie ai 42 anni di esperienza di Paolo Gastaldi e ai 30 spesi nel settore dei pneumatici agricoli dal socio Paolo Barbieri, responsabile della distribuzione all’ingrosso. All’esperienza si aggiunge la società Gastaldi Gomme Service, costituita nel 2010 come anima commerciale della distribuzione dei pneumatici agro industriali ai gommisti, una specializzazione che, nel panorama distributivo italiano più concentrato nel segmento consumer, mancava.

La collaborazione con Vredestein è iniziata nell’aprile 2020, quasi 4 anni fa, con un accordo di cooperazione per il nord Italia e la distribuzione di tutta la gamma, dal trattore al garden, una collaborazione a cui Gastaldi Gomme ha aderito con grande entusiasmo. *“Il prodotto in Italia era ancora poco conosciuto, per cui abbiamo lavorato molto per presentare i prodotti e informare i clienti, trattando sempre il brand con grande rispetto e posizionandolo nella fascia premium”*, racconta **Paolo Barbieri**. *“In pochi anni siamo riusciti a conquistare delle quote di mercato, senza mai banalizzare il prodotto, grazie anche all’impegno della casa costruttrice, che ha lavorato moltissimo sui prodotti, che sono di altissima qualità, e che ci sempre ha affiancato nelle iniziative e nello sviluppo della strategia. Siamo molto contenti e orgogliosi dei risultati raggiunti in questi anni”*.



Gastaldi Gomme, che ha una struttura di 16.000 metri quadrati, di cui una superficie coperta di 10.000 metri quadrati, tratta diversi marchi: Vredestein, Continental, Cultor, Firestone, Kleber, Michelin, Mitas, Pirelli e Trelleborg. Le vendite stanno andando bene, con

la prospettiva di chiudere l'anno a +20% rispetto al 2022, con un leggero slittamento dalle marche più blasonate verso quelle di fascia più bassa. Anche i risultati sul marchio Vredestein sono in crescita del 15% circa.

L'obiettivo ambizioso di Apollo Vredestein, dichiarato in occasione di un evento organizzato circa un anno fa in Olanda, per celebrare i 25 anni della tecnologia Traxion, è quello di raddoppiare le vendite in Europa nel giro dei prossimi - ormai - 4 anni.

*“Vredestein, come multinazionale, è attenta ai singoli mercati nazionali, alle loro peculiarità e dinamiche, che sono in continua evoluzione”, afferma **Domenico Gatti** responsabile del cluster dell'Europa sud-occidentale di Apollo Vredestein. “L'Italia, in particolare, è una sorta di laboratorio molto importante, ma anche complesso, perché ha una quota significativa di costruttori OE1 di macchine agricole, come Merlo, New Holland, Gruppo Same, Gruppo Landini, che generano un business di primo equipaggiamento che, in seconda battuta, si traduce in aftermarket. Questo significa che Vredestein ha la necessità di una copertura capillare del territorio italiano, da nord a sud. Abbiamo quindi fatto delle scelte, garantendo politiche, che valorizzano la conoscenza del territorio. Il nostro obiettivo è impiegare al meglio le caratteristiche e le peculiarità dei nostri partner, come Gastaldi Gomme, per poter servire i nostri clienti e utilizzatori sul territorio”.*



“A Gastaldi Gomme va il grande merito di essere riuscita, in questi anni di collaborazione, a mantenere sul mercato un posizionamento corretto e chiaro, consentendo ai clienti di distinguere Vredestein all’interno di un variegato dedalo di proposte, aziende, prezzi e informazioni”, aggiunge **Denis Fariselli**, tyre specialist agricultural industrial di Apollo Vredestein.

“Con Gastaldi Gomme abbiamo anche introdotto un approccio al mercato con filiera corta,

*che consiste nell'individuazione di importanti utenti finali, che identifichiamo come testimonial nell'area di influenza di Gastaldi", spiega **Fariselli**. "Questi utenti fanno direttamente riferimento a Gastaldi Gomme, in questo modo riusciamo ad offrire operazioni su misura, dando un servizio di formazione e informazione al cliente su prodotti specifici, qualità e miglioramento delle prestazioni delle macchine. Questo tipo di attività pensiamo sia propedeutico per lo sviluppo del business con l'interposizione anche della figura dello specialista o del concessionario, che continuerà ad essere implementata nei prossimi anni".*

Gastaldi Gomme, del resto, è già pronta e attiva anche in questo approccio, avendo sviluppato una strategia ben definita, che si rivolge nello specifico al gommista. *"Abbiamo sempre approcciato lo specialista delle gomme, a cui diamo un'esclusiva di zona, come condizione commerciale dedicata, e che supportiamo con una gamma completa e con consegne brevissime. Questa politica ha fatto sì che i clienti ci considerino un punto di riferimento affidabile e completo", sottolinea **Barbieri**.*

I punti di forza di Gastaldi Gomme sono evidenti e noti sul mercato. In primis la forte e storica specializzazione nel settore agro-industriale. Seguono un portfolio di marche e prodotti molto ampio e completo, la consegna in 24 ore, particolarmente importante in questo settore, servizio affidabile e soluzioni particolari, che possono andare dai cerchi alle gomme usate. Insomma una risposta e una soluzione dei problemi del cliente a 360 gradi.

Competenza, disponibilità e territorialità di Gastaldi Gomme ben si sposano con il prodotto performante di Vredestein. *"Ogni anno Vredestein presenta qualche novità di prodotto, dedicata al mercato italiano o ad un perimetro Europeo più ampio", continua **Barbieri**. "Il catalogo è completo e di alta qualità. L'**Endurion Trailer** e le gomme Multi Purpose stanno dando ottimi risultati, così come il pneumatico di punta, l'**Optimall**, che dispone di una **gamma misure molto estesa**, ha un bell'impatto visivo ed è molto robusto. In generale, tutti i disegni son stati rivisti e migliorati anche dal lato estetico, che in questo settore è importante".*

E infine il primo equipaggiamento, a cui Gastaldi Gomme ambirebbe per il futuro: *"le competenze le abbiamo tutte e ci viene anche chiesto da più parti dal mercato, anche perché abbiamo la sede tra Mantova e Cremona e i principali costruttori si trovano proprio tra Mantova e Brescia, in un raggio di 30 chilometri dalla nostra sede".*

L'anno dunque si chiude con successo per Gastaldi Gomme, sia in generale, che per quanto riguarda la collaborazione con Vredestein. *"Siamo sereni, - conclude **Paolo Gastaldi** - perché siamo molto ben radicati nel territorio e la strategia commerciale è impostata bene e con ottime argomentazioni. E per il 2024, anticipiamo che ci saranno delle novità ad*

altissima specializzazione agricola nella nostra già ampia offerta di brand”.

© riproduzione riservata pubblicato il 22 / 11 / 2023