

Il gemellaggio Univergomma e BKT continua ad essere vincente sul mercato italiano e il messaggio arrivato dalla famiglia Peccia a Fieragricola è decisamente di continuità e stabilità. Abbiamo parlato con Marcello Peccia, responsabile della divisione agricoltura di Univergomma.

Come è andato il 2023 e quali sono gli obiettivi del 2024?

Contento non è la parola giusta! Oggi sono orgoglioso, insieme a tutto il mio team, compreso il back-office, dei risultati ottenuti dopo la pandemia. Da alcuni anni, i budget interni li facciamo in tonnellate e non per fatturato, per cogliere meglio il mix prodotti, ed il 2023 è stato un anno positivo, in particolar modo nel segmento alto di gamma. Per il 2024 vogliamo mantenere questa tendenza e puntare su alcuni segmenti specifici, dove necessitiamo di una maggiore penetrazione, consapevoli di avere un prodotto di qualità.

La situazione nel Mar Rosso quanto potrebbe impattare?

La situazione presso il Canale di Suez è un problema non indifferente, soprattutto inaspettato. Oggi contiamo già 12-14 settimane di navigazione, rispetto alle normali 4-6 settimane, e questo ritardo va, ovviamente, ad impattare sul costo del nolo marittimo. In generale per tutti, il problema è la disponibilità di prodotto, ma BKT è venuta in nostro aiuto anticipando le spedizioni.



Cosa pensa del mercato e dei suoi competitor?

La ringrazio per questa domanda che mi permette di togliermi qualche sassolino dalla scarpa! Per mia natura ho sempre lavorato a testa bassa, senza cercare un'esposizione... perché non fa parte del mio carattere e perché credo che i clienti non premiano questo. Credo anzi che i clienti e il mercato riconoscano invece la professionalità, il servizio, la risolutezza nella eventuale gestione di un problema, ma anche la disponibilità e la vicinanza con le persone, in una parola...l'esserci per loro. Infatti, credo che in 14 anni di Univergomma-BKT, questa sia la seconda intervista che rilascio.

Negli ultimi tempi vedo, leggo e ascolto dichiarazioni da parte di persone e aziende nel campo della distribuzione, che si avvicinano poco alla realtà.

Nel 2012, quando abbiamo iniziato il percorso insieme a BKT, la prima cosa che ho fatto è stata allestire il magazzino, creare una squadra sotto il profilo commerciale/tecnico e insieme al nostro area manager Stefano Stefanini siamo partiti per questa avventura.

Da qui, immediatamente, sono passato alle prime fiere locali, perché dovevo capire il sentimento degli utilizzatori finali... nel giro di pochi mesi, la squadra si è ingrandita: sono arrivati Luca Magnani e Pierpaolo Vasco, seguiti poi da Dario di Vincenzo, Ovidio Cicu, Tommaso Giannello, Osvaldo Ribichesu, Gabriel Vasco e, per finire, Massimo Drago e Angelo Demelio. Oggi Univergomma, insieme a BKT, è tutto questo!

Inoltre, le dichiarazioni di aziende nate ieri (e sottolineo ieri), che accomunano il brand BKT a loro, mi lasciano molto perplesso!

Riflettendo sul percorso di BKT dal 2004, l'anno in cui ha introdotto il suo primo pneumatico radiale, emerge una storia di dedizione e di ricerca continua dell'eccellenza. In questi vent'anni, BKT ha costantemente mirato alla qualità superiore, all'innovazione e all'ampliamento della propria capacità produttiva. Un momento chiave in questo viaggio è stato il 2018, con l'apertura del proprio stabilimento di carbon black a Bhuj. Questo passo ha reso BKT l'unica azienda nel settore degli pneumatici a produrre internamente il carbon black, un chiaro segnale della sua unicità nel panorama globale. Oggi, con un assortimento di oltre 3.600 articoli, BKT sottolinea la sua forza e varietà. Per non parlare dell'incredibile lavoro sviluppato da BKT Europe, dove il PE e il marketing sono uno dei fiori all'occhiello di questa azienda.

Osservo il caos tra alcuni dei nostri concorrenti che "saltano" da un marchio all'altro, abbracciando prodotti diversi senza coerenza o una strategia commerciale a lungo termine. Questa pratica di cambiare frequentemente marchi persegue una visione di breve termine e trascura la costruzione di un legame solido e di fiducia con i consumatori. Vedo concorrenti che, con il focus "vendere per vendere" al prezzo più basso, addirittura scavalcano la filiera naturale della vendita - distributore-specialista-utente finale-, andando ad approcciare direttamente il rivenditore di macchine agricole. Noi non seguiamo questa pratica...noi siamo sicuramente diversi e la nostra filosofia si distingue nettamente: valorizziamo profondamente i ruoli e le competenze di tutti gli attori coinvolti nella filiera, riconoscendo l'importanza di ciascuno nel contribuire al successo e alla soddisfazione del cliente finale.

Quali sono le novità di prodotto BKT?

Tra i nuovi nati c'è l'AGRIMAXFACTOR, un prodotto con carcassa in poliestere, adatto alle nuove esigenze di trasporto degli agricoltori. Inoltre, ad Hannover, BKT ha lanciato la misura 560/60 R 22.5 del nuovo pneumatico radiale POWERTRAILER SR 331 166D. Con costruzione completamente in acciaio, questo pneumatico per rimorchio e autocisterne è studiato per il trasporto pesante e per le lunghe percorrenze che comportano un uso davvero intensivo. Un vero campione in termini di comfort stradale e risparmio di carburante! Infine non dimentichiamoci i recenti nuovi disegni in ambito forestale, con l'introduzione di BKT FORESTMAX(radiale) e FORESTLAND (convenzionale).

Non posso trascurare di nominare la certificazione ottenuta da BKT a fine 2023 per le misure VF 650/65 R 42 e VF 540/65 R 30 di AGRIMAX V-FLECTO, un prestigioso riconoscimento assegnato dalla tedesca DLG. Questa certificazione posiziona nettamente i prodotti BKT al di sopra dei concorrenti Premium Brand, evidenziando l'impegno di BKT verso l'efficienza, grazie al minor consumo di carburante, alla riduzione del compattamento del suolo e alle eccezionali capacità di autopulizia dello pneumatico AGRIMAX V-FLECTO. L'espansione della linea, con l'introduzione di otto nuove misure a dicembre per arrivare a un totale di 37, riflette l'impegno di BKT non solo nell'innovazione ma soprattutto nello sviluppare pneumatici e misure che rispondono a tutte le esigenze del mercato. Con grande entusiasmo, attendiamo il lancio della VF 710/75 R 42 e ulteriori novità nei mesi a venire, confermando il continuo avanzamento e il ruolo di leader di BKT nel settore.

BKT ha di recente organizzato un evento per i clienti italiani...

All'inizio di dicembre, ho ricevuto una chiamata da Mr. Poddar, CEO di BKT Tires, che mi informava della sua prossima visita in Europa. Ho visto in questa notizia l'opportunità perfetta per suggerire un incontro con i clienti di Univergomma, proposta che Mr. Poddar ha accolto con entusiasmo.

È stato motivo di grande orgoglio vedere il proprietario di BKT così entusiasta di accettare l'invito a trascorrere una giornata insieme alla grande famiglia di Univergomma, unitamente al team italiano di BKT e ai partner provenienti da tutta Italia. Questa sorprendente disponibilità ha immediatamente messo in moto i preparativi per l'evento. Senza perdere tempo, abbiamo iniziato a organizzare questo incontro speciale, curando ogni dettaglio. I clienti che hanno avuto la fortuna di incontrarlo in questa occasione hanno potuto comprendere in pieno l'essenza di BKT e la solida base della sua forza!

L'evento, anche sotto l'aspetto dell'adesione, è stato un vero successo, 52 invitati, 49 presenti... questo la dice lunga! Mr. Poddar ha giocato un ruolo fondamentale, catturando l'attenzione di tutti i presenti con la sua caratteristica semplicità, trasmettendo un

contagioso entusiasmo e confermando la fiducia che il lavoro svolto sia in mani eccellenti. Insieme a Mr.Poddar, hanno partecipato Mr.Sandesh Jain, Senior General Manager Export, Lucia Salmaso, Managing Director di BKT Europe, Gabriella Usiello, Marketing and Communication Manager e Piero Torassa, Field Engineering Manager, che ringrazio personalmente per il contributo fondamentale alla riuscita di questo evento oltre che per i contenuti espressi.



Com'è il rapporto di Univergomma agro con il mercato?

Non parlo di mercato, ma parlo di clienti: le nostre attività commerciali e le politiche di vendita, sono sotto gli occhi di tutti. Dal 2014 ad oggi, abbiamo continuato a fare sempre “le solite cose”, i nostri clienti sanno perfettamente come ragioniamo commercialmente, e per questo possono fare affidamento su di noi, e noi su di loro. Costanti e stabili nei prezzi, anche quando siamo entrati nel “frullatore” degli aumenti del 2021-22, ai quali tutti noi non eravamo certo preparati. I clienti sanno di avere un grande produttore, quale è BKT, e un affidabile distributore come noi, e questo lo dimostrano i risultati.

La squadra è sempre la stessa?

Direi di no! Dal 2021 ad oggi sono entrati a far parte della nostra squadra tre nuove figure: Gabriel Vasco, figlio di Pierpaolo Vasco, che ha fatto un affiancamento di 10 mesi con il papà, ed è chiamato da tutti noi “il cavallino” per la sua giovane età per quanto corre e si dà da fare; oggi posso dire senza paura di essere smentito, che è a tutti gli effetti uno di noi. Dopo di lui, Massimo Drago presente in questo mercato da molti anni, con formazione spiccatamente agro, acquisita nel gruppo Michelin, poi approdato in AGCO dove ha lavorato per 15 anni come Area Manager. Insieme a Gabriel Vasco portano avanti, dal 2022, un progetto denominato “paRMA” dedicato ai rivenditori di macchine agricole, in condivisione con gli specialisti di zona. Per finire, l’ultimo arrivato, sicuramente non ultimo per esperienza, da marzo 2023, è stato Angelo Demelio, 25 anni di professionalità maturata nel segmento Agro-Industriale in Bridgestone, oggi responsabile Sicilia e Calabria.

Quanto è importante fornire un servizio post-vendita nel mondo agricolo?

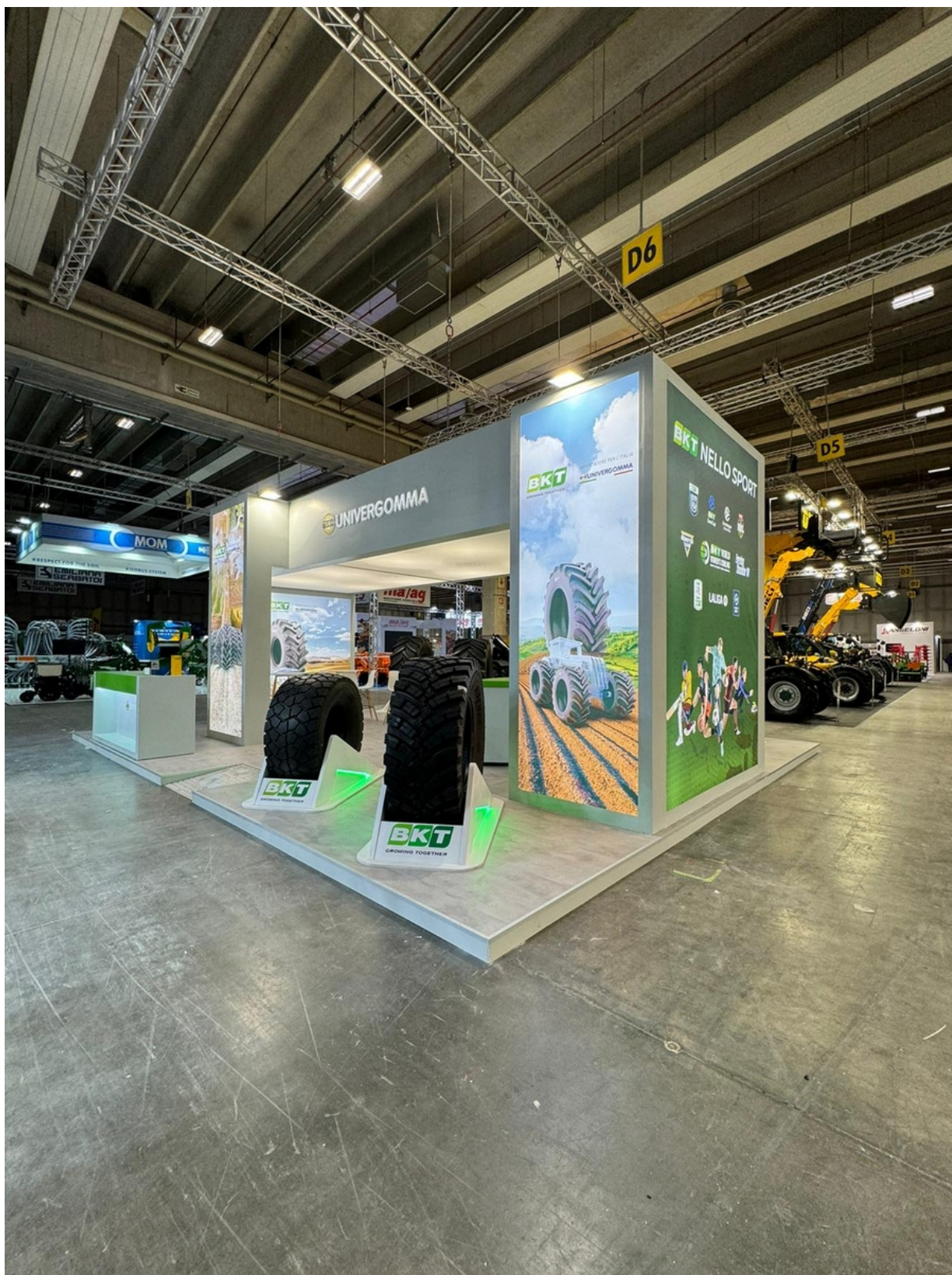
Grazie alla qualità del nostro team, il cliente si affida a noi consapevole che stiamo lavorando insieme per gli stessi obiettivi; questo ci permette di essere vicini all’utenza e risolvere velocemente ogni eventuale problema dovesse sorgere. Da molti anni, oltre al fatturato verificiamo anche l’incidenza del reclamato in base alle vendite, e il dato straordinario è che abbiamo chiuso il 2023 con una percentuale in tonnellate pari allo 0,37%, in riduzione rispetto al 2022.

Il primo equipaggiamento come sta andando?

Univergomma si occupa dell’OEM2 con BKT, dopo l’indigestione del 2021, dove il mercato è ripartito e direi anche impazzito, sia il 2022 che il 2023 sono stati in crescita, grazie all’ingresso di nuovi clienti. Per il 2024 abbiamo stimato un budget con una riduzione del 20% e penso che il trend sarà questo.

Cosa pensa della protesta europea degli agricoltori di questi giorni?

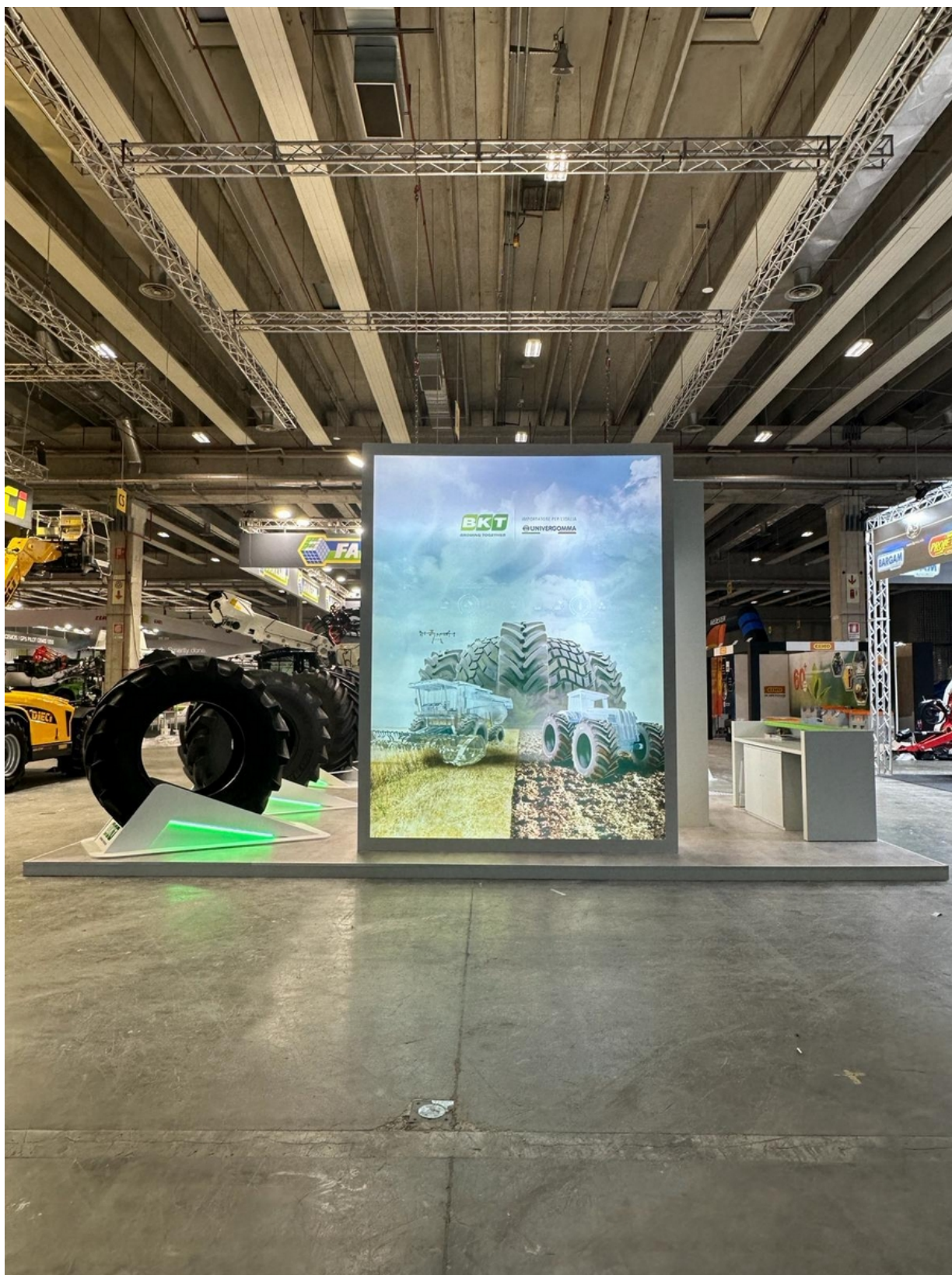
Il mondo dell’agricoltura è sotto il cielo: qualsiasi calamità o evento climatico si verifichi, l’agricoltore comunque ha investito, seminato, arato e così via. È impensabile che non ci sia un cuscinetto per questo settore, lo dico da cittadino: l’agricoltura deve essere sostenuta, occorrono progetti seri e che possano permettere di fare investimenti tutelati.













© riproduzione riservata pubblicato il 26 / 02 / 2024