

Ad Eima abbiamo incontrato Domenico Gatti, Cluster Director per l'Europa sud-occidentale di Apollo Vredestein, che ci ha parlato del business agro industriale del produttore, ma anche del mercato vettura e truck, della crisi del settore automotive e di molto altro.

Come è andata la fiera e cosa avete lanciato?

Eima ha registrato tante visite sin dal primo giorno, con un grande traffico per entrare in fiera. Il nostro stand è sempre stato pieno di persone interessate ai prodotti e servizi presentati. Per Apollo Vredestein si tratta di una delle fiere più importanti per il settore agricolo: l'Italia è un chiaramente un mercato fondamentale, ma la fiera ormai ha un respiro internazionale e non a caso era presente il management olandese al completo.

In questa occasione presentavamo novità importanti, visto che lanciavamo il nuovo **CropCare**, pneumatico con cui entriamo nel settore degli sprayers. Per Vredestein è una novità rilevante per il prodotto in sé, ma anche perché rappresenta il completamento della nostra gamma: mancava un prodotto per gli atomizzatori e con esso ora siamo presenti in tutti i segmenti, un passo decisivo.



Abbiamo puntato sulla tecnologia VF perché permette di avere un prodotto che può lavorare con una compattazione del suolo limitata, importante anche nel segmento degli sprayer. In fiera abbiamo lanciato due misure, ma c'è già una pipeline di dimensioni in arrivo nel corso del prossimo anno.

L'altro nuovo prodotto che abbiamo mostrato è l'**Apollo Terra MPT 1**, realizzato per il

settore molto specifico degli MPT, i veicoli multi-servizio come l'Unimog. Sia quest'ultimo che il Cropcare saranno commercializzati a partire da inizio 2025.

Oltre ai pneumatici è stato mostrato anche il vostro sistema TPMS...C'è una data prevista di introduzione sul mercato?

Abbiamo presentato anche novità di servizi, anche se non definitive, mostrando il nostro sistema di TPMS per monitorare le macchine agricole e industriali. Siamo in fase di test con alcuni clienti chiave, con cui stiamo definendo le caratteristiche definitive.

Al di là del tracking e degli alert su temperatura e pressione, una parte molto interessante dello sviluppo riguarda la possibilità di avere i dati sul consumo di carburante. Una volta completamente sviluppato avremo un prodotto in grado di supportare la manutenzione preventiva, migliorare la durata del pneumatico e fornire dati in tempo reale.

E' chiaramente un prodotto dedicato più alle flotte agricole che ai singoli clienti individuali, però ci saranno anche situazioni dove conviene equipaggiare anche un solo trattore, perché sarà interessante avere il monitoraggio. Si potranno sviluppare tantissime soluzioni commerciali quando si avrà il prodotto definitivo: contiamo di presentarlo ufficialmente durante il corso del 2025. Questo sarà un altro elemento in più che rafforzerà l'immagine di Vredestein sul mercato come marca premium.

Come sta andando il mercato agricolo?

Posso solo dire che il mercato del **ricambio agricolo** dopo due anni di depressione ha ripreso con numeri a due cifre, mentre nella parte del trattore radiale la crescita è a una cifra, ma c'è un mood positivo perché stanno iniziando i cambi di tutto il primo equipaggiamento venduto negli ultimi anni.

Apollo Vredestein negli ultimi anni ha investito molto sia nel segmento industriale che nell'agricolo, portando nuovi prodotti, soluzioni, aprendo nuovi segmenti. Crediamo molto in questi settori e l'Italia, in particolare, è un mercato importante. Abbiamo sviluppato una presenza di primo equipaggiamento considerevole e questo, insieme alla qualità del prodotto, alla gamma, al lavoro che stiamo facendo sul mercato insieme ai nostri partner commerciali Gastaldi e Intergomma, ci ha permesso in un anno di avere delle performance di mercato molto positive, al di sopra delle nostre aspettative.

Anzi, in realtà siamo andati molto meglio del mercato, quindi siamo soddisfatti: tutta questa attività sul prodotto, sulla distribuzione e sul primo equipaggiamento sta dando i frutti.

Siamo molto contenti di queste performance e intendiamo proseguire nel percorso di crescita.

Dall'altro lato, il **primo equipaggiamento agricolo** sta scontando gli anni di forte crescita appena terminati ed è in controtendenza rispetto al ricambio. Si tratta, ovviamente, di una controtendenza naturale: anche una forte riduzione come quella che i produttori di macchinari stanno riscontrando oggi non è un dramma, ma una ciclicità logica dopo l'accelerazione degli anni passati.

Negli ultimi anni Vredestein ha fatto passi da gigante nel campo agricolo, così come Apollo nell'OTR. E adesso? Quali sono le prospettive, che progetti avete?



Apollo Terra MPT 1

La priorità è sempre lo sviluppo del prodotto: lavoriamo continuamente a innovazioni, anche su prodotti esistenti come il nostro pneumatico standard non VF, il Traxion, dove stiamo lavorando a indici di carico che permettano di lavorare con pressioni differenti. Questo è un elemento importante perché c'è un mercato di grandi dimensioni che non ha bisogno del VF.

Dall'altra parte, spingiamo proprio sul VF perché ci crediamo molto: vediamo una tendenza sempre maggiore di grande attenzione al terreno e alla sua compattazione, sia da parte dei produttori di macchinari agricoli che da quella dei clienti finali, e quindi per noi produttori di pneumatici è una focalizzazione importante.

Stiamo anche lavorando per incrementare ulteriormente gli accordi di primo equipaggiamento, con diversi progetti che verranno gradualmente annunciati nei prossimi mesi. Abbiamo cooperazioni sempre più importanti, come quella con Deutz-Fahr lanciata di recente, che sono per noi estremamente rilevanti per raggiungere i clienti finali.

In questi giorni, girando per la fiera, si potevano notare numerosi trattori su cui Vredestein

è in primo equipaggiamento, tra cui per esempio i già citati trattori Deutz-Fahr, ma anche Claas, CNH, Manitou, Fratelli Dieci e via dicendo.

Dal lato ricambio, invece, ci impegniamo a migliorare sempre di più il servizio ai nostri clienti finali, in collaborazione con i nostri partner italiani e con il nostro personale sul mercato che si occupa di questo link per supportare i nostri clienti finali. Anche su questo stiamo investendo molto, sia che siano clienti che arrivano dal primo equipaggiamento o che siano clienti che hanno bisogno di aumentare l'equipaggiamento Vredestein sul loro parco. Si tratta di attività puntuali, molto selettive.

Lei nel suo ruolo segue anche il mercato vettura e il truck. Possiamo avere qualche informazione sull'andamento 2024 di Apollo Vredestein?

Lato vettura, quest'anno abbiamo lanciato nuovi prodotti, con l'estivo Ultrac Pro e l'invernale Wintrac Pro Plus, due nuove gamme estremamente importanti per rigenerare la presenza di Vredestein in questi segmenti. Senza dimenticare che a fine 2023 avevamo lanciato anche il Quatrac Pro plus, completando il rinnovamento di gamma. Allo stesso tempo abbiamo avuto riconoscimenti importanti in test a livello europeo che premiano la qualità dei nostri pneumatici, in particolare gli all season.

Il Summer è sicuramente il segmento dove il mercato è stato meno dinamico e quindi abbiamo sofferto il trend di mercato, mentre gli altri due segmenti invece stanno andando molto bene, in particolare l'all season, segmento dove Vredestein gode di un riconoscimento estremamente elevato.

Per il truck invece?

Il truck è un segmento dove si è sofferto un po' di più gli impatti della logistica. C'è stata una situazione un po' anomala durante e in fase di uscita dal Covid, dove la rottura di tutte le pipeline logistiche ha fatto saltare gli schemi e il mercato ha avuto degli andamenti un po' erratici, up and down.

Oggi siamo in una fase di mercato del truck più o meno stabile. E' un mercato a cui Apollo Vredestein sta puntando, partendo dal prodotto, introducendo nuovi segmenti come la 19.5, o nuovi prodotti per coprire più utilizzi sul mercato, come il long haul ad esempio, ma anche i nuovi prodotti regionali.

Giochiamo su due fattori molto importanti: la **gamma** e la **qualità del prodotto Apollo** e il fattore logistico, il cosiddetto **local per local**, perché la nostra produzione del 22.5 è

esclusivamente ungherese, cosa che ci permette di essere vicini alle esigenze del mercato.

In termini di evoluzione stiamo mantenendo i nostri volumi di mercato, ma è chiaro che la nostra ambizione è quella di crescere ulteriormente. Siamo ancora relativamente nuovi nel truck, si parla di 4 anni, in un settore che non è a risposta immediata, ma che richiede tempo.

E per quel che riguarda il mercato automotive, che sta vivendo una situazione complicata?

E' un momento difficile: siamo passati da una situazione di transizione verso la nuova tecnologia dell'elettrico, ad una situazione complicata. L'industria europea è in una fase di difficoltà, è chiaro, lo vediamo dagli annunci delle principali case produttrici di auto, come Volkswagen.

La sensazione è che delle soluzioni si troveranno: il settore dell'auto è un settore chiave, che deve ancora focalizzare chiaramente il percorso da fare, ma estremamente importante per l'Europa, di cui non si può assolutamente fare a meno, quindi penso che tutte le decisioni che verranno prese terranno conto di questo.

Credo anche che gli Stati Uniti, con le elezioni appena andate in scena, saranno un riferimento con le loro decisioni e queste avranno anche un impatto su quelle europee.

È vero, tuttavia, che la concorrenza è aumentata, soprattutto a causa dei produttori asiatici che, al di là di misure protezionistiche, hanno messo gli occhi sul nostro mercato.

I produttori di pneumatici, dall'altro lato, seguono il mercato: dobbiamo essere sempre pronti a cogliere trend e novità di mercato, perché il mercato totale non è così in crisi come quello automotive. Si tratta proprio di un cambio di presenza di marchio o di pesi delle marche, con i produttori di pneumatici che si rivolgeranno anche ai newcomer asiatici.

Quanto è importante la fabbrica ungherese oggi nell'ottica europea di Apollo Vredestein?

Oggi la fabbrica di Gyöngyöshalász è fondamentale: la maggior parte del volume vettura viene prodotto in Ungheria, così come l'agro e il TBR. Con questo non voglio sminuire l'importanza della fabbrica olandese, anzi: è sempre parte fondamentale del gruppo, perché tutta la parte high-end dell'agro viene dalla fabbrica di Enschede, così come l'altissimo di gamma del vettura.

Tutti i produttori premium europei affermano di essere in difficoltà con la produzione nel nostro continente, specie nella parte occidentale. E' così difficile oggi avere una fabbrica in Europa occidentale?

Posso solo rispondere per quanto riguarda Apollo Vredestein: il nostro equilibrio delle fabbriche a livello mondiale è considerato corretto e non c'è nessuna necessità di modificarlo. Ricordiamoci che una parte della nostra produzione arriva dall'India: abbiamo quindi 3 fonti di approvvigionamento per il mercato europeo e questo ci permette di essere bilanciati.

Facendo un discorso più a livello generale, oggi è chiaramente difficile produrre in Europa: sono gli stessi movimenti dei concorrenti a dimostrare che ci sono difficoltà in questo momento ma, ripeto, Apollo Vredestein convive tranquillamente con una fabbrica in Europa occidentale.







© riproduzione riservata pubblicato il 25 / 11 / 2024