

Ad Eima Apollo Tyres ha lanciato il nuovo **Cropcare** per filari e ha parlato, tramite **Domenico Gatti**, Cluster Director per l'Europa sud-occidentale di Apollo Tyres Ltd, del business agro industriale del produttore, ma anche del mercato vettura e truck, della crisi del settore automotive e di molto altro. Non ultimo, abbiamo incontrato Denis Fariselli, Account Manager OHT Off Highway Specialist, che ci ha raccontato del mercato italiano agro industriale, in particolare, e delle strategie di premiumizzazione che la casa olandese sta mettendo in campo, letteralmente.

### **Ad Eima avete lanciato il pneumatico per filari CropCare.**

Il nuovo Vredestein CropCare rientra nella logica che vede Vredestein approcciare mercati nuovi, entrando in modo soft per poi crescere con il tempo. Questo è un prodotto molto interessante per mercati come, ad esempio, la Francia, dove ci sono molti costruttori di macchinari che utilizzano questi pneumatici. Più in generale, il CropCare è pensato per interfacciarsi con i grandi costruttori OEM. Per quel che riguarda il mercato italiano, diciamo che è un interessante completamento di gamma grazie alla possibilità di essere montato su sprayer, semoventi, trainati, portati e, in un secondo momento, l'opzione di realizzare anche delle trasformazioni per trattori.

### **Il mercato agricolo sta vivendo un momento complicato, cosa ne pensa?**

La situazione attuale è nota a tutti gli addetti ai lavori: le immatricolazioni sono in calo dopo anni di grandi numeri. Questo è un business ciclico, e come tutti questi tipi di business ha alti e bassi. Questo particolare momento di "basso" è ulteriormente accentuato dalla fine degli incentivi 4.0, che avevano chiaramente ingrossato molto le immatricolazioni.

### **E per quel che riguarda il mercato pneumatici agro?**

Con tanti trattori nuovi immessi sul mercato, è fisiologico dover aspettare almeno due anni dall'immatricolazione, perché questi mezzi abbiano bisogno della nuova gommatura. Inoltre, la situazione economica generale non aiuta i produttori premium europei, anche se personalmente ritengo che il segmento premium sarà sempre premiato dal mercato, in particolare se continueremo ad agire come stiamo facendo.

### **Può spiegarsi meglio?**

E' evidente che l'inflazione e il conseguente calo del potere di acquisto, assieme all'abbassamento dei prezzi delle materie prime come grano e cereali, hanno creato nuove sfide per gli agricoltori e i contoterzisti. A maggior ragione la missione di Vredestein come

marchio premium sarà sempre più vocata alla fornitura di un servizio laddove ottimizzare la qualità del prodotto alle migliori condizioni di utilizzo, generando un circolo virtuoso in termini di minor consumo di carburante e di pneumatici e ad una minore compattazione del suolo. Senza tralasciare la qualità del lavoro legata ad un abbattimento del rumore e ad una estrema fluidità di guida durante i trasferimenti su strada. Il proverbio “chi meno spende più spende” calza perfettamente per questo concetto.

Siamo consapevoli del fatto che il business agro per trattori di alta potenza Vredestein non è impostato per realizzare grandi numeri: fin da quando siamo entrati nel mercato agricolo, lo abbiamo fatto con una precisa strategia premium che non puntava sulla quantità, ma sulla qualità, sul servizio e sull'immagine. E' quello che, con i dovuti paragoni, fanno Ferrari e Lamborghini nel segmento supercar.

Cionondimeno il portafoglio prodotti Vredestein che vanta più di 600 misure, sta egregiamente supportando il mercato Agro anche nelle configurazioni che equipaggiano i trattori di media e bassa potenza, nonché le cosiddette macchine specialistiche. Senza tralasciare le macchine per fienagione ed attrezzature agricole, laddove la quota di Vredestein di mercato si mantiene molto alta.

### **In che senso i produttori di macchinari hanno bisogno dei produttori premium?**

Per due motivi principalmente. Il primo è molto semplice: non si possono chiedere cifre importanti per trattori ad alta potenza con pneumatici di terza fascia. Questo porta i produttori di trattori a rivolgersi a produttori di pneumatici premium, che a corollario sono anche in grado di offrire tutta una serie di servizi, oltre all'immagine premium. Uno su tutti, la formazione dei concessionari di trattori, tema molto rilevante al momento. Parlando di primo equipaggiamento, il nostro lavoro in questo senso è stato di prim'ordine. Siamo presenti nei configuratori dei principali costruttori di trattori mondiali, cosicché l'utente finale possa già ordinare la propria macchina nuova con pneumatici Vredestein in primo equipaggiamento. L'Italia è uno dei principali paesi manifatturieri in Europa e nel mondo. Molti costruttori di macchine specialistiche siano essi sollevatori telescopici ed elevatori o macchine per fienagione o raccogli pomodori, utilizzano Vredestein come marchio premium per qualificare le proprie macchine.

### **E per quel che riguarda il cliente finale?**

Ovviamente il lavoro sul primo equipaggiamento ha un traino sul ricambio. Oltre a questo, stiamo lavorando su una serie di servizi aggiuntivi che elevino l'immagine di Vredestein come produttore premium. Ma quando parlo di immagine non parlo di aspetti banali, ma di

veri e propri plus. Il principale è il TPMS: stiamo testando il sistema di monitoraggio della pressione che sarà in grado di rilevare il consumo di carburante del trattore, come effetto dell'utilizzo del trattore stesso alla pressione ottimale.

Questo è, naturalmente, un argomento di grande interesse anche per il primo equipaggiamento, ma la logica è quella di proporsi anche alle flotte, ai contoterzisti e ad aziende che oggi hanno 30, 40, 50, 100 trattori, offrendo loro dati oggettivi e dimostrabili sui consumi di carburante e anche altri parametri, che possiamo rilevare grazie ai test che stiamo effettuando.

Questo è un tema molto interessante che, in futuro, potrebbe anche portare a nuove offerte commerciali slegate dalla vendita del pneumatico, passando ad una logica più al passo con i tempi attuali. Ma ne parleremo più avanti...



### **Uno dei temi della fiera erano i cingoli. Vredestein sta pensando a questa soluzione?**

No, posso dire che ce li hanno chiesti, ma Vredestein non li produce e probabilmente non lo farà mai

### **E lato industrial? Che novità ci sono?**

In fiera abbiamo presentato l'Apollo Terra MPT 1, che come dice il nome è un pneumatico multi purpose come gli Unimog. Oltre a questo, posso aggiungere che la linea Apollo industriale, in particolare le gomme da porto, ci sta dando molte soddisfazioni. Quello dei porti è un mercato laddove la qualità del prodotto è fondamentale in costanza del fatto che gli pneumatici vengono valorizzati secondo tabellari a costo orario.

Le sinergie tecnico commerciali con partner specializzati hanno già generato business

importanti e stanno creando le condizioni per allargare l'offerta di pneumatici Apollo Industrial sempre più performanti.