

Al GIS di Piacenza 2023 abbiamo parlato con Giacomo Rossi di Intergomma e Agostino Provana di Provana Group, che ci hanno parlato del nuovo progetto **Interwheel**, marchio di proprietà di Intergomma che si occuperà della consulenza e fornitura di ruote complete per il settore agro.

Che cos'è Interwheel?

Rossi: InterWheel è un marchio che ha l'obiettivo di fornire un servizio di consulenza e fornitura di ruote complete per i produttori di trattori, pneumatici e cerchi e per i concessionari di trattori. E' la nostra altra grande novità, insieme alla **distribuzione di Vredestein e al focus sul primo equipaggiamento**, ma è anche una grandissima opportunità, che abbiamo deciso di cogliere insieme a Provana Group. La possibilità di ampliare l'offerta verso il changeover, l'assemblaggio, le trasformazioni, la consulenza e la formazione, tutte attività proposte in collaborazione con Provana, ci sono sembrate interessanti fin dal primo incontro e abbiamo deciso di riassumerle intraprendendo questo progetto creando il nuovo marchio Interwheel. E', inoltre, un investimento che va incontro agli investimenti fatti negli ultimi anni e completa la nostra offerta: penso al nuovo magazzino e al rinnovo dei macchinari per il montaggio delle ruote complete.

Provana: Interwheel è un progetto sfidante, che si adatterà in corsa a seconda dei cambiamenti del mercato. Tutto è nato da una riflessione: *"chi venderà i pneumatici in futuro per quel che riguarda i prodotti specialistici?"*

La chiave sarà, senza ombra di dubbio, la **consulenza**. Con questo in mente, abbiamo creato Interwheel, che si occuperà di studiare le esigenze del cliente e offrire la soluzione più adatta alle necessità, con un approccio totalmente diverso rispetto a quello, più semplicistico e per questo poco focalizzato sull'obiettivo, del prezzo.

Partiremo dalle caratteristiche tecniche del trattore, studieremo le tipologie di terreno, le pressioni e i carichi che il cliente deve trasportare, per arrivare alla soluzione pneumatico/cerchio più adeguata e infine, alle dimensioni, ai marchi e ai prezzi disponibili.

Come è nata la collaborazione?

Rossi: Come ho detto, Provana ci ha proposto questo progetto e a noi è piaciuto subito. Avevamo già notato una certa richiesta da parte del mercato, ma quello che ci mancava erano le persone. Ora possiamo iniziare a lavorare.

Provana: Intergomma è un'azienda che vuole crescere, è che ha la capacità, non comune

oggi, di voler imparare e soprattutto di ascoltare. La difficoltà del mercato oggi è la gestione dell'ordine: parlando con terzisti e gommisti, mi sono reso conto che prendere la commessa oggi è facile, il problema arriva dopo: gestirla e trovare la soluzione non è per nulla semplice.

Qui entra in campo Intergomma con la sua struttura: gli investimenti che hanno fatto, il nuovo capannone, i macchinari, le capacità, le persone. Un'azienda come Intergomma, in Italia, è unica: nessuno ha le capacità e il focus su questi segmenti della realtà di Fornacette.

Come vi siete strutturati?

Rossi: dal punto di vista della struttura vera e propria, ovviamente eravamo già pronti. Quello che abbiamo fatto è stato scegliere le persone giuste. A seguire il progetto sarà Nicola Francini, un tecnico agricoltura di Intergomma ferratissimo in materia. Sarà il punto di riferimento del progetto e farà da ponte tra Intergomma e Provana, con un ruolo coordinamento della forza vendita. Il passo successivo è stata proprio la formazione della forza vendita: proporre un assemblato è un'attività dove serve grande esperienza.

Cosa possiamo dire per quel che riguarda le ruote?

Provana: abbiamo un accordo con Titan per la produzione delle ruote, in particolare per un tipo di ruota che verrà presentata all'Agritechnica di Hannover, di cui ovviamente non possiamo anticipare molto.

Quando ci sarà il debutto ufficiale?

Rossi: Il lancio ufficiale sarà a Fieragricola, a Verona, nel gennaio 2024, dove avremo due stand separati: uno per Intergomma e uno per Interwheel.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

