

La distribuzione dei pneumatici per le macchine agricole in Europa si divide equamente tra primo equipaggiamento (43%) e ricambio (57%), che sono due mondi con logiche completamente diverse, ma anche complementari.

Abbiamo chiesto a **Denis Fariselli**, tyre specialist agricultural industrial di Apollo Vredestein, **quali sono le logiche che guidano il primo equipaggiamento nel mondo delle macchine agricole?**

L'equipaggiamento originale evidentemente deve sottostare, anche da parte nostra, a precise regole di sviluppo e a una maggiore tecnologia dei trattori, con elaborazioni sempre più spinte, che crea le condizioni per aumentare la quota dei pneumatici VF (Very high Flexion) molto più che in passato.

Inoltre, nell'OE, vige sempre la logica, sia da parte nostra che da parte dei produttori delle macchine, di completare il treno, gommando omogeneamente trattore e implement. Vredestein, in particolare, ha un'ottima quota di mercato sulla parte implement e questo ci può aiutare a liberare qualche energia anche sulla parte trattori.

Chi sono i player del mondo del ricambio?



Il mondo del ricambio è un po' una terra di mezzo, tra dove finisce l'influenza del costruttore e dove comincia quella del concessionario, che viene coinvolto in prima persona o che coinvolge il gommista o lo specialista di turno.

Sicuramente quella del **gommista** è una professione in grande evoluzione, sia culturale, che generazionale. Per quanto riguarda il segmento dell'agricoltura, ci auguriamo che ci sia una focalizzazione sull'utilizzo del pneumatico in termini di qualità e di interfaccia con la macchina. Naturalmente le differenze con il mondo dei pneumatici vettura sono significative e quindi è necessaria una specializzazione mirata e una disponibilità ad un impegno di un

certo tipo.

Il **concessionario** si porta dietro logiche diverse: da un lato è legato a doppia mandata con le Case costruttrici, perché ovviamente deve vendere i trattori; dall'altro, oggi, non ha più tantissimi elementi per qualificare e distinguere la propria macchina rispetto ad altre e un prodotto come il pneumatico può fare la differenza. Questa è un'esigenza che noi vogliamo intercettare.

Gommisti o concessionari? Quali sono i pro e i contro per Vredestein?

Guardando ai dati e alle analisi di mercato del primo equipaggiamento e delle nuove macchine sul mercato, è chiaro che, sul medio e lungo termine, ci saranno molte macchine da gommare al ricambio. Chi farà cosa?

Viene facile pensare che dovrebbero esser i **gommisti**, ma devono essere messi nelle condizioni di poterlo fare. Noi ci rendiamo conto, infatti, che il gommista, in quanto commerciante, ha delle esigenze che sono legate al proprio guadagno e che mediamente si concentra sul business delle vetture. Per quanto riguarda l'agricoltura, il mondo del gommista è ancora abbastanza indefinito e poco organizzato. A differenza del vettura, infatti, l'agricoltura è un settore dove serve una buona preparazione tecnica sul trattore, le idroguidate, gli assali, gli angoli di sterzo e così via. Non è una cultura che si acquisisce da oggi a domani, per cui serve, da parte del gommista, la voglia di assumersi un impegno di questo tipo. Anche da parte nostra, naturalmente, è importante creare le condizioni e gli stimoli perché i gommisti decidano di specializzarsi in questo settore.

Noi, per definizione, non ci avviciniamo a gommisti che non siano clienti diretti e, quindi, lavoriamo tramite importatori, che hanno comunque una logica commerciale.

Il mondo del **concessionario di trattori** è sicuramente molto interessante per noi, così come noi possiamo essere molto interessanti per loro. C'è sicuramente l'esigenza di allestire le macchine con prodotti distintivi, come possono essere i pneumatici premium Vredestein, e noi intendiamo intercettarla, partendo dal principio che il livello di soddisfazione dei nostri clienti finali è prossimo al 100%. Si tratta quasi esclusivamente di clienti che vengono da un mondo di qualità, in termini di pneumatici, e che non hanno solo la visione sul prezzo, ma apprezzano le prestazioni che può offrire una gomma premium.

Naturalmente anche il concessionario deve sottostare a logiche di prezzo di mercato, di flessibilità e di rapidità di consegna. Lo stock deve infatti essere sempre disponibile nel segmento agricoltura e pensiamo di dover lavorare in questo senso, anche se, in Italia, non è

facile.

Come funziona questo settore in Europa?

In Francia e in Olanda, ad esempio, ci sono dei grossi gruppi di acquisto, che sono diventati un modello di riferimento. Questo tipo di impostazione in Italia ancora non c'è, ma è probabile che, nel tempo, arriveremo allo stesso modello di business anche noi. Vredestein in Italia ha due importatori, un per il nord, Gastaldi Gomme, e uno per il sud, Modugno Pneumatici. Con loro e con un concessionario New Holland, che abbiamo invitato all'evento per il 25° anniversario della tecnologia Traxion, avremo modo di confrontarci su tutti questi temi.



ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

