

Vredestein ha partecipato a Fieragricola di Verona insieme al suo distributore Gastaldi Gomme. La fiera è stata l'occasione per parlare con Denis Fariselli, tyre specialist Agricultural Industrial di Apollo Vredestein, che ha fatto il punto della situazione.

Come è andata Fieragricola?

La fiera è andata bene, è stata visitata da molte persone. Vredestein quest'anno ha scelto una posizione un po' troppo defilata, ma lo stand ha comunque attirato visitatori e clienti. Siamo rimasti soddisfatti.

Avete delle novità in arrivo per quest'anno?



L'azienda aveva pianificato il lancio di importanti novità ad Agritechnica, che quindi andremo a presentare il prossimo novembre in Eima. Aumentiamo continuamente le misure nelle gamme che già abbiamo. In particolare, il pneumatico VF ci sta dando grandi soddisfazioni. Si tratta di una gomma eccezionale, mentre il marchio in generale sta sempre più prendendo piede, è sempre più conosciuto. Il traino del primo equipaggiamento inizia a darci una mano: ci sono stati richiesti dei changeover, anche versus brand importanti di primo piano. Ma quello che è più importante è la soddisfazione del cliente: sono tutti, e sottolineo tutti, estremamente soddisfatti.

Quali sono i punti di forza di Modugno e Gastaldi, i vostri distributori nel segmento agro?

I vantaggi principali di [Modugno](#) e [Gastaldi](#) li abbiamo già elencati quando abbiamo stretto le partnership. L'attività che più ho apprezzato di Modugno nell'ultimo periodo è la visita a concessionari e utenti finali. Vredestein è un prodotto tecnico, che non punta assolutamente sul prezzo ma sulla performance e per questo motivo meno facile da vendere rispetto ad alcuni concorrenti. Deve essere spiegato e per questo servono specialisti del

pneumatico agro.

Gastaldi, invece, ha come punto di forza importante il magazzino e la capacità di "farlo girare" 3-4 volte l'anno. Sono numeri impressionanti considerando che stiamo parlando di agro. Sempre di più, soprattutto in stagione, chi ha le gomme le vende e avere un distributore in grado di affiancare l'azienda in questa attività è molto importante per Vredestein.

E invece un punto debole di Vredestein c'è?

Volendo fare autocritica, dobbiamo migliorare il backoffice e la gestione degli ordini, dando più supporto al cliente. Come dicevo, il cliente Agro oggi deve avere le gomme immediatamente, per non subire tempi di fermo. Vredestein da questo punto di vista è ancora un po' troppo lenta, ma ci arriveremo. Il prodotto è eccezionale, bisogna lavorare sul contorno, diciamo.

L'azienda sta anche per cambiare responsabile agro a livello Europa.



Dopo tanti anni di lavoro in Apollo Vredestein, Ruud Nijland andrà in pensione e sarà sostituito da Guido Boerkamp, un manager dotato di grande esperienza tecnica. Personalmente vedo un clima molto positivo, di grande fermento, anche commerciale. La società sta varando politiche molto flessibili, come quella sui prezzi netti, che hanno dato una bella spinta alle vendite, mirando su certe misure come la /65.

Il ruolo del gommista specializzato sta cambiando?

Il ruolo deve cambiare. I concessionari sono sempre meno e sono sempre più grandi. Per i pneumatici, però, tranne pochissimi che inseriscono il servizio internamente, si affidano a uno specialista esterno. È necessario, quindi, offrire un certo tipo di servizio, supportando

realtà che, sia lato concessionario che lato azienda agricola, possono arrivare anche a 100 trattori. Servono persone in grado di seguire un'attività di questo tipo. Serve, quindi, un grosso cambiamento dal punto di vista culturale, con il gommista che si deve adeguare al mercato, non il contrario, offrendo un certo tipo di servizio, una consulenza specializzata, un affiancamento costante piuttosto che una semplice offerta commerciale.

Anche Vredestein stessa sta cambiando in questo senso: abbiamo stretto un accordo con Provana Group per fornire supporto tecnico ai clienti, in particolare per quel che riguarda compattamento, anticipo, attività di formazione e via dicendo.

© riproduzione riservata pubblicato il 17 / 03 / 2022