

All'evento di anniversario della tecnologia Traxion di Vredestein Agricoltura, oltre ai due distributori di pneumatici del brand olandese in Italia, ha partecipato anche un concessionario campano di New Holland, Liberato Marcantuono, accompagnato dal country manager Italia Denis Fariselli.

La partnership tra il produttore di macchine e il produttore di pneumatici, in Italia, continua a crescere, grazie anche a iniziative come il demo tour, organizzato con i concessionari New Holland, tra cui anche Marcantuono, che si è svolto l'estate appena trascorsa in diverse regioni d'Italia.

"Il concessionario delle macchine agricole svolge un ruolo molto importante anche nella scelta dei componenti, come il pneumatico, che può diventare un elemento che valorizza e distingue la vendita del mezzo", spiega Denis Fariselli.

Marcantuono rappresenta la nuova generazione di concessionari, preparati e pronti a cogliere le innovazioni tecnologiche per presentarle e proporle ai clienti e, in Campania, sta collaborando in maniera molto efficace con Vredestein. Per questo è stato invitato in Olanda per la visita della fabbrica di Enschede e il lancio di due nuovi prodotti, insieme alla presentazione della gamma completa.

"I nostri pneumatici non sono da prezzo", continua Fariselli. "Sono prodotti premium che vanno compresi e spiegati. Vredestein è una proposta a cui bisogna credere, prima ancora di parlare con il cliente, e che va fatta a persone che abbiano una concezione e una cultura del lavoro, in generale, di un certo livello. Ecco perché, ormai da tempo abbiamo iniziato a lavorare con i concessionari New Holland e intendiamo far crescere la collaborazione. L'apporto dei concessionari, come Liberato, è molto professionale, perché conoscono bene le macchine, le lavorazioni e le esigenze dei clienti del mondo agricolo. Per ottimizzare la collaborazione è però necessaria la formazione, per cui faremo dei corsi ai venditori sulle prestazioni e sulla tecnologia dei pneumatici Vredestein, in modo che l'offerta della macchina e della sua configurazione sia coerente e completa."

La partecipazione di Marcantuono all'evento di lancio dei nuovi prodotti e di presentazione della gamma, in Olanda, è stato quindi il primo step di un percorso, che continuerà con la partecipazione di Vredestein alle riunioni con i concessionari e il loro agenti di vendita, per supportare al meglio i clienti nella scelta delle gomme e nella configurazione degli accessori.

"E' un'operazione condivisa con New Holland, che porta benefici a tutti i player, i clienti in primis, e che per noi è molto importante, perché chiude un cerchio, valorizzando sia i nostri

prodotti, che le macchine New Holland, ma soprattutto valorizzando il ruolo fondamentale che ha il concessionario nel dare una consulenza altamente professionale e completa al suo cliente", conclude Fariselli.



Questo il punto del produttore dei pneumatici, ma abbiamo voluto capire anche quale è il punto di vista del concessionario, facendo alcune domande a Liberato Marcantuono.

Da quanto tempo lavorate con Vredestein?

Ormai da diversi anni vendiamo gomme e, molto spesso, la scelta ricade sul brand Vredestein, soprattutto in quest'ultimo periodo, grazie ai nuovi prodotti, che i clienti dimostrano di apprezzare molto e che quindi per noi è naturale proporre.

Inoltre, New Holland sta stringendo vari accordi di primo equipaggiamento con Vredestein e

questo rende ancora più facile il nostro compito, tanto che contiamo di fare un bellissimo lavoro con questa marca, che ha indubbiamente dei plus rispetto alla concorrenza. Il cosiddetto secondo equipaggiamento, se il cliente è rimasto soddisfatto del primo, è vantaggioso per il concessionario, sia sulla gomma che sul trattore. Un cliente soddisfatto, infatti, riacquista sia New Holland che Vredestein. È un'operazione demandata al 70%, anche in termini di guadagno del concessionario.

Quali sono i plus dei prodotti Vredestein rispetto ai competitor?

I pneumatici premium Vredestein migliorano la macchina, il lavoro e i costi di gestione. Una delle cose più importanti è che la gamma è completa, sia per i pneumatici 'normali' che per quelli VF, cosa che non tutte le marche possono offrire. Poi ci sono i due talloni, che sono costruiti in modo da garantire maggior grip e comfort quando si viaggia su strada, cosa molto importante e vantaggiosa per i nostri clienti, che fanno un uso ibrido del trattore, tra campo e strada.

Come è cambiata la percezione del pneumatico da parte del cliente? C'è maggiore attenzione rispetto al passato?

Il pneumatico è parte integrante del trattore, anche nel prezzo e nella trattativa. È normale che il cliente chieda subito che gomme monta la macchina, se con tecnologia VF oppure standard, e c'è attenzione nella scelta del prodotto giusto in base alle esigenze e applicazioni.

Noi, come primo allestimento, anche sulle macchine da raccolta e sulle presse grandi, montiamo i Vredestein Floation e questa selezione da parte del costruttore è importante agli occhi dei clienti. Lo vediamo, ad esempio, anche in occasione di fiere o manifestazioni, dove il trattore e l'implement sono entrambi equipaggiati con pneumatici Vredestein. Così è stato anche per il Demo Tour di New Holland a cui abbiamo partecipato anche noi quest'estate, con il trattore e la pressa ad alta densità, gommati Vredestein, che hanno avuto molto successo.

Come le sembrano i nuovi prodotti lanciati da Vredestein, l'Endurion Trailer e il Flotation Optimall?

A prima vista sono prodotti validissimi, che finora avevamo visto solo dalla concorrenza di primissima fascia. Sono dei pneumatici nettamente superiori, a giudicare dai plus che abbiamo effettivamente trovato, provandoli sul campo in occasione del lancio in Olanda. Adesso bisognerà vedere la durata e la riuscita del pneumatico nel tempo, ma, se si

comporta come i prodotti della gamma trattori, sarà senza dubbio un grande successo.

In occasione del lancio, è stata fatta anche una simulazione con due trattori uguali, equipaggiati con i due nuovi prodotti, Flotation e Optimall, e, su base 52 metri, le gomme Optimall fanno quasi 4 metri in più, perché hanno un rotolamento più fluido. Questo ha un impatto evidente su consumi, rolling, performance e compattazione del suolo.

Quanto è importante garantire un servizio di consulenza e assistenza al cliente?

I trattori diventano sempre più grandi e potenti e quindi il pneumatico è sempre più sollecitato, rispetto al passato, e deve avere delle caratteristiche differenti e superiori per fare una buona riuscita.

Il cliente deve essere consigliato, in base alle lavorazioni che deve fare la macchina, soprattutto per quanto riguarda la giusta pressione da utilizzare, altrimenti è un disastro. Anche una volta venduto il mezzo, è importante seguire il cliente e suggerire, magari anche solo telefonicamente, quanti bar deve mettere sul pneumatico. Il cliente deve comunque avere un punto di riferimento di un esperto che conosca la macchina, la tecnologia, ma soprattutto le lavorazioni.

Quanto è importante questa partnership tra New Holland e Vredestein?

Uscire con un'immagine congiunta è molto importante. All'Eima, è già confermato che verrà esposto un T7 gommato Vredestein, anche per dare seguito ai Demo Tours, che hanno avuto un grande successo con i clienti, perché hanno potuto testare in prima persona la bontà del trattore e del pneumatico e - devo dire - che il pneumatico si è comportato divinamente.

La marca Vredestein, però, almeno nelle mie zone, è poco conosciuta, per cui è davvero importante presentarla e consigliarla, come è importante che abbia visibilità sui nostri mezzi in occasione delle fiere. A Bologna all'Eima, infatti, ci saranno le gomme Vredestein anche su un frutteto e un T4, il cosiddetto 'bassotto', una macchina cabinata speciale per frutteto e vigneto, un segmento dove New Holland è leader di mercato. In pratica, tutte le macchine più potenti e le più specialistiche saranno equipaggiate con Vredestein, oltre naturalmente agli implement, che escono già dalla fabbrica con Vredestein in primo equipaggiamento.

È stato interessante l'evento Vredestein in Olanda?

È stata un'operazione molto interessante, due giornate davvero belle, ma soprattutto utili anche per noi, perché, come diceva Denis, se noi, per primi, ci crediamo diventa più facile

convincere il cliente finale. E in Olanda abbiamo potuto toccare con mano e comprendere tutte le caratteristiche tecniche e i vantaggi di queste gomme.

È stato molto interessante anche visitare la fabbrica di Enschede. Io non avevo idea di come venisse costruito un pneumatico agricolo e sono rimasto molto colpito dalla complessità e dall'artigianalità di questo processo: nonostante le gomme siano enormi, è una produzione poco automatizzata, fatta quasi su misura. Anche il fatto che la produzione sia in Europa non lascia indifferenti. Penso che anche questi possano essere argomenti di vendita, oltre che di cultura personale.

Infine, utilissime sono state le prove sul campo, perché ci hanno consentito di toccare veramente con mano la tecnologia e i prodotti Vredestein.

Penso che sia davvero fondamentale fare, anche più spesso, delle giornate di formazione, soprattutto quando ci sono dei nuovi prodotti, e vorrei ringraziare Vredestein per l'opportunità che ci ha offerto di partecipare a questo evento: è la prima volta che noi concessionari facciamo delle prove in campo focalizzate non tanto sulla macchina quanto sui pneumatici. L'evento, poi, è stato organizzato benissimo, devo proprio fare i complimenti a tutto lo staff Vredestein e a Denis.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



© riproduzione riservata pubblicato il 24 / 10 / 2022