

Provana Group, società di servizi pneumatici agricoli indipendente, fa il punto sulla propria offerta a poco più di due anni dalla costituzione.

Negli anni 2022 e 2023 sono state svolte diverse attività di testing su strada e campo per conto di Bridgestone, Firestone, Ascenso, Vredestein, Prometeon, Maxam, John Deere e Deutz. Sono stati commissionati e svolti test interni con trattori Fendt e New Holland su pneumatici Michelin, BKT, Trelleborg ed Alliance.

È stata inoltre sviluppata un'importante attività di collaborazione per il rilascio di un nuovo profilo di cerchio TITAN, per il replacement, che facilita il montaggio dei pneumatici.



Dal punto di vista della **formazione** sono stati organizzati seminari e corsi per produttori di pneumatici tra cui Prometeon e Continental e per i distributori Intergomma, Rigomma e Agrotire. Sessioni tecniche di formazione sono state dedicate anche ai rivenditori di pneumatici agricoli ed agli utilizzatori finali.

Altra importante attività intrapresa è stato il [progetto InterWheel, marchio di Intergomma](#) per la fornitura di ruota completa (pneumatico+cerchio), per il quale Provana Group fornisce servizio di consulenza, supporto sui cerchi e sulle trasformazioni e formazione alle forze di vendita di Intergomma.

Il 2024: un anno ricco di novità

A seguito di queste iniziative, il 2024 si preannuncia altrettanto interessante. Le attività del gruppo si concentreranno in primo luogo su test e prove di mercato, per conto anche di nuovi produttori di pneumatici che stanno investendo per entrare nel mercato agricoltura.

Questi **test** saranno focalizzati su pneumatici nuovi (circonferenza e resistenza di

rotolamento, comfort/handling, slittamento su cerchio, autopulitura, trazione sul campo, consumo carburante) ma saranno monitorate le prestazioni anche in base all'usura.

Altro obiettivo del 2024 sarà la **vendita a Costo Orario**. Infatti, dopo 3 anni di attività di test strumentati e focalizzati sul consumo pneumatici ed il consumo carburante, il Provana Group ha avviato un nuovo progetto per il controllo dei costi, la vendita a Costo Orario per i terzisti e gli utilizzatori che coprono almeno 1500 ore annue per trattore. L'offerta sarà basata in euro per Costo Orario, ed un monitoraggio continuo della corretta pressione dei pneumatici via tyre pressure monitor system (tpms), per garantire una maggiore durata degli stessi ed un risparmio del consumo di carburante.



Un ulteriore focus importante di quest'anno è l'attività di formazione, con l'obiettivo primario di spiegare ai partecipanti come scegliere i giusti pneumatici in funzione delle loro performance, per tipo di applicazione e tipo di terreno e in funzione della potenza dei trattori; come utilizzare il pneumatico nel modo corretto per portarlo a fine vita.

Nell'offrire a catalogo i corsi commerciali Provana Group ha considerato il tema della vendita in termini di soluzioni, non di brand come metodo per ridurre i costi. Si analizza il Costo di Esercizio dove il prezzo di acquisto può non essere il fattore principale e si devono considerare anche altri aspetti come le prestazioni, l'usura del pneumatico, il consumo carburante e infine la durata della carcassa nel tempo (per evitare costi e fermi macchina). Sono questi fattori ad incidere in maggior percentuale sui Costi di Esercizio.

Oltre a tutto questo nel 2024 Provana Group presenterà sul suo sito web il **listino dei pneumatici agricoli usati**, per dare un valore di riferimento al pneumatico usato in un mercato sicuramente importante. Il listino sarà suddiviso in 2 categorie, Premium e Budget.

Nel primo trimestre del 2024 riprenderà infine il **Provana Agri Day**, evento per terzisti ed aziende agricole su tematiche del mondo del pneumatico agricolo e dei macchinari.

L'edizione di quest'anno sarà focalizzata sui Costi di Esercizio, la scelta dei pneumatici (marchi e dimensioni) ed il loro corretto utilizzo, riducendo le emissioni e garantendo il corretto compattamento del suolo.

© riproduzione riservata pubblicato il 16 / 01 / 2024