

KRAMP ITALIA: SEMPRE PIÙ VICINA ALLA RETE DI VENDITA E AI CLIENTI FINALI

Intervista a Rafael Massei
Direttore commerciale di Kramp Italia



Si sono rivelate un successo le sempre più affinate strategie di crescita adottate dal gruppo Kramp – il maggiore distributore in Europa di ricambi tecnici ed accessori per il settore agricolo – per guadagnare posizioni di maggiore rilievo in Italia nell'arco degli undici anni di presenza del colosso olandese nel nostro Paese. Ne fanno fede i brillanti risultati conseguiti nel tempo dalla divisione nazionale di Kramp Groep, Kramp Italia, insediata dal 2011, allora con un piccolo ufficio commerciale, in quel di Reggio Emilia e da subito impegnata a tutto tondo nella non facile conquista di un mercato particolarmente frammentato e competitivo quale si configura quello nostrano dei ricambi. Un mercato, peraltro, che risulta il terzo mercato potenziale in Europa per quanto riguarda i ricambi complementari (esclusi quindi i ricambi originali) e guardato quindi con grande attenzione e attese dalla casa madre Kramp. Risultati che parlano di una escalation costante e premiano l'intenso lavoro e gli investimenti messi in campo, dimostrando la capacità di Kramp Italia di affrontare con successo le sfide di mercato e basandosi su un fattore chiave: la proficua collaborazione incentrata sul rapporto di fiducia che si è andato instaurando con i propri rivenditori, ai quali Kramp è riuscita a garantire una vicinanza sempre più puntuale ed efficace, il che marcia di pari passo con la vicinanza al cliente finale. Il tutto associato ad una vasta e qualificata offerta di prodotti coniugata ad una articolata e aggiornata gamma di servizi.



Aspetti come collaborazione, partnership e crescita condivisa risultano quindi determinanti per l'espansione sul mercato italiano, «decisamente impensabile a questi livelli quando abbiamo iniziato l'attività con un organico di 5-6 persone – commenta **Rafael Massei**, direttore commerciale di Kramp Italia – e che deriva da un insieme di fattori, a cominciare dai contenuti innovativi del modello di business che abbiamo introdotto in Italia rivolgendoci a dei clienti B2B, con un'offerta di ricambi in larga parte veicolata attraverso un portale di e-commerce e supportata dalla garanzia di efficienza e rapidità nelle consegne».

A SETTEMBRE DELL'ANNO SCORSO L'INAUGURAZIONE DEL NUOVO CENTRO DI DISTRIBUZIONE, CON ANNESSO MAGAZZINO RICAMBI, ALLE PORTE DI REGGIO EMILIA

A segnare uno step cruciale in vista di una ulteriore crescita di Kramp Italia sul mercato nazionale l'entrata in funzione, a settembre dell'anno scorso, del nuovo centro di distribuzione, con annesso magaz-

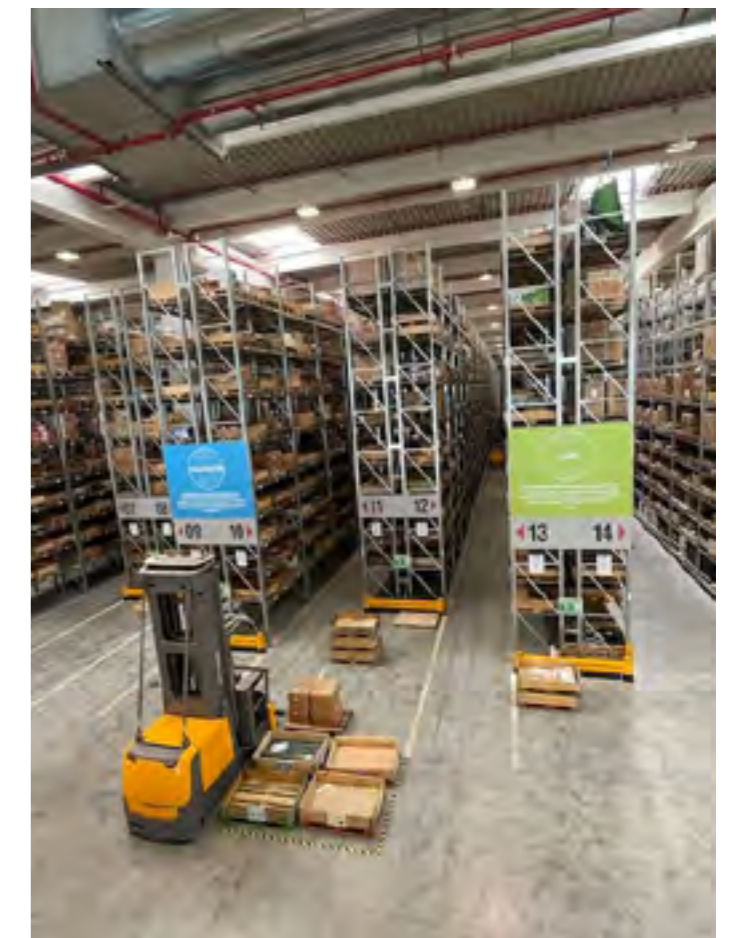
zino ricambi, ubicato nell'area industriale di Gavassa, alle porte di Reggio Emilia (che costituisce l'undicesimo centro distributivo del gruppo olandese in Europa), deputato a svolgere il ruolo di punto di riferimento per le spedizioni di ricambi e accessori ordinati dalla clientela italiana.

A DISTANZA DI UN ANNO DALL'INAUGURAZIONE DELLA NUOVA PIATTAFORMA LOGISTICA REGGIANA, FORIERA DI UN NOTEVOLE SALTO DI QUALITÀ, LE ASPETTATIVE ALMENO FINO AD OGGI SONO STATE CONFERMATE?

«Siamo sicuramente soddisfatti del fatto di poter contare su questa nuova struttura operativa che ci consente di essere più vicini ai clienti italiani, offrendo loro numerosi vantaggi e opportunità, migliorando il livello di servizio in primis attraverso una sensibile riduzione dei tempi delle consegne che, poiché ora il 98% delle spedizioni viene eseguito da Reggio Emilia, sono divenute oltre che più veloci, anche più affidabili. Essere in grado di gestire direttamente dalla nuova sede di Gavassa la larghissima parte dell'assortimento venduto nel nostro Paese,

inoltre, comporta per i clienti italiani la possibilità di effettuare gli ordini fino alle ore 17 per ottenere la consegna il giorno successivo, escluso Isole e Calabria. Una tempistica notevolmente migliorata, dunque, considerato che in precedenza, per le merci in arrivo dal centro distributivo tedesco di Strullendorf che rappresentavano circa il 65 per cento delle spedizioni per l'Italia, erano previsti cut-off, ossia termini ultimi per effettuare gli ordini con garanzia di consegna il giorno successivo, alle ore 15 per i clienti del Nord Italia e alle 10:30 per quelli del Centro Sud.

Una sfida che abbiamo dovuto affrontare, poi, è stata quella di potenziare l'assortimento e la disponibilità del materiale stoccato nel magazzino di Reggio Emilia: sotto questo aspetto, anche se in ritardo con quanto avevamo previsto, siamo arrivati tra la fine di giugno e l'inizio del luglio scorsi ad un livello di disponibilità pari al 95 per cento, in linea con le nostre aspettative. Nel frattempo infatti abbiamo cominciato ad attivare un numero sempre maggiore di fornitori che spediscono direttamente al nostro centro distributivo di Gavassa».



OLTRE AL RAFFORZAMENTO DEL RAPPORTO CON LA CLIENTELA, UN CONSOLIDAMENTO DI QUELLO TRA KRAMP E I FORNITORI



A PROPOSITO DI QUESTO, PROPRIO IN SEDE DI INAUGURAZIONE DELLA NUOVA STRUTTURA REGGIANA ERA STATO FATTO PRESENTE COME, OLTRE AL RAFFORZAMENTO DEL RAPPORTO CON LA CLIENTELA, CI SI ASPETTAVA UN CONSOLIDAMENTO DEL RAPPORTO TRA KRAMP E I FORNITORI, DAL MOMENTO CHE MOLTI DI QUESTI AVEVANO LA POSSIBILITÀ DI CONSEGNARE DIRETTAMENTE A REGGIO EMILIA SENZA PASSARE PER I MAGAZZINI ESTERI ... «In effetti è proprio così e a questo mira la nostra politica di incentivare la consegna diretta al centro di distribuzione di Reggio Emilia, considerato che, degli oltre 3000 fornitori di Kramp Groep, più di 250 sono dislocati in Italia, e pertanto il magazzino di Gavassa potrebbe anche svolgere la funzione di punto d'ingresso logistico delle merci aventi come destinazione finale altri centri distributivi Kramp, il che, oltre ad avvalorare la sua importanza nell'ambito della supply chain, può senza dubbio facilitare le relazioni dell'azienda olandese con i fornitori italiani».

UNA CRESCITA DI FATTURATO DEL 25-26 PER CENTO PER KRAMP ITALIA NEL 2021



SEMPRE RESTANDO IN TEMA DI BILANCI, IL 2021 È STATO PER IL GRUPPO KRAMP UN ANNO DA RICORDARE, NEL SENSO CHE È STATO SUPERATO PER LA PRIMA VOLTA IL MILIARDO DI EURO DI FATTURATO, CON UNA CRESCITA DELL'8,1% DI GIRO D'AFFARI E UN UTILE NETTO DI 80 MILIONI DI EURO. IN CHE MISURA LA FILIALE ITALIANA HA CONTRIBUITO A QUESTO SUCCESSO? «Un anno davvero record per il gruppo Kramp, il 2021, in termini di fatturato e di utili conseguiti: risultati per i quali anche noi come filiale italiana abbiamo fatto nel nostro "piccolo" la nostra parte, realizzando quasi 26 milioni e mezzo di euro di fatturato, facendo registrare, al di là delle più rosee previsioni, una crescita nell'ordine del 25-26 per cento. Un trend che non si è confermato nel 2022, come era invece nelle nostre previsioni, seppure con un ritocco al ribasso, a causa dell'influenza esercitata dalla guerra in Ucraina e dalla siccità, che ha avuto un forte impatto sull'intero territorio nazionale. Il tutto in una dinamica di escalation dei costi dovuta agli aumenti dei prezzi praticati dai nostri fornitori, che a nostra volta siamo stati costretti a trasferire negli aumenti di prezzo ai nostri clienti. Clienti che, come stiamo verificando in questi ultimi sei mesi, manifestano un'attitudine di attesa, restando alla finestra e vivendo un po' alla giornata, ordinando i materiali urgenti o di cui sono sguarniti e approfittandone anche per ridurre gli stock che hanno in casa».

POSSIAMO QUINDI FORMULARE QUALCHE PREVISIONE CIRCA IL PROSEGUITO DELL'ANDAMENTO DEL 2022, ANCHE ALLA LUCE DELLE ULTIME TRIMESTRALI DEI BIG DELLA MECCANIZZAZIONE AGRICOLA, VEDI JOHN DEERE, AGCO E CNH INDUSTRIAL, CHE HANNO RIVISTO AL RIBASSO GLI OUTLOOK PRECEDENTEMENTE DEFINITI, CONFERMANDO IN QUALCHE MISURA LA PRESENZA DI VENTI DI RECESSIONE. «Noi in effetti avevamo all'inizio teoricamente previsto per quest'anno una crescita nell'ordine del 15-16 per cento. A fine luglio, fortunatamente, la crescita di fatturato rispetto al 2021 sussisteva, anche se ammontante ad un livello del 10 per cento, valore in cui va comunque calcolato il fattore legato all'aumento dei prezzi. Il dato positivo, però, è rappresentato dalla crescita di Kramp Italia anche sul piano dei volumi, e quindi della quantità di materiali movimentati, a differenza di

quanto sta avvenendo ad altre realtà di altri Paesi, per le quali l'incremento di fatturato registrato nel 2022 risulta principalmente correlato ad un fattore prezzi e non tanto ad aumenti di volumi, con conseguenti problematiche a livello di stoccaggio, magazzini, pianificazione e via dicendo. E questa situazione ha consentito e consente a Kramp Italia, in frangenti in cui il nostro magazzino ne è sprovvisto, di approvvigionarsi da magazzini stranieri dove la disponibilità di materiale non manca, garantendo le consegne ai nostri clienti italiani.

Avanzare previsioni in sostanza è difficile e l'incertezza regna sovrana anche per la prossima stagione dell'anno, sia a livello geopolitico sia a livello climatico, visto che siamo vincolati anche all'evoluzione del clima e bisognerebbe sperare in un miglioramento della situazione, con una fine estate, inizio autunno che in ambito agricolo permetta di riprendere a pieno ritmo, ad esempio, le lavorazioni del suolo e le ultime operazioni di fienagione, rimaste in qualche modo bloccate dalle condizioni climatiche avverse».

NON SOLO RICAMBI MA ANCHE SERVIZI A SUPPORTO DELLA RETE DI RIVENDITORI

SUL VERSANTE DELLE INIZIATIVE, COME PROCEDE QUELLA DEI PUNTI VENDITA POWERED BY KRAMP, CHE ERA STATA UN PO' FRENATA DAL COVID? VI ERAVATE POSTI L'OBIETTIVO DI ARRIVARE A QUOTA 25 NEL 2025, SE NON SBAGLIO SIAMO ANCORA UN PO' LONTANI ... «A causa dei rallentamenti, dovuti non solo all'emergenza sanitaria ma anche a problematiche di tipo organizzativo, attualmente in Italia siamo fermi a quattro punti vendita "Powered by Kramp", la nostra moderna formula di negozio specializzato che prevede un assortimento mirato per rispondere alle esigenze dei professionisti dell'area con supporto marketing, fornitura di sistemi informatici e formazione tecnica direttamente da parte di Kramp. Adesso però ci siamo rimessi in marcia per recuperare il tempo perduto e abbiamo in cantiere due-tre progetti che si spera di concretizzare entro la fine dell'anno. Per cui il traguardo dei 25 punti vendita complessivi di questo tipo aperti nel 2025 subirà qualche ritardo, ma l'iniziativa va avanti e, anzi, sarà uno

degli aspetti che cercheremo di mettere in risalto durante la prossima edizione dell'Eima».

TRA I TRATTI DISTINTIVI DI KRAMP SPICCA NON SOLTANTO UNA VASTA E QUALIFICATA OFFERTA DI PRODOTTI, MA ANCHE UNA FILOSOFIA CHE ASSOCIA QUESTO AMPIO ASSORTIMENTO AD UN'ARTICOLATA E AGGIORNATA GAMMA DI SERVIZI MIRATA AD OFFRIRE ALLA PROPRIA RETE DI DEALER UN VALIDO SUPPORTO PROFESSIONALE ED EFFICACI STRUMENTI PER POTENZIARNE ATTIVITÀ E FATTURATO ATTRAVERSO LA CONDIVISIONE DEL KNOW HOW AZIENDALE. «Questo è assolutamente vero e servizi come "Powered by Kramp" e il retail service, applicato alla vendita di ricambi ed accessori e declinato in una collaborazione con il rivenditore per aiutarlo ad incrementare le vendite sfruttando al meglio lo spazio a sua disposizione, rientrano in tale ambito. Stesso dicasi per le soluzioni per officina del pacchetto KWS (Kramp Workshop Solutions), un progetto che stiamo promuovendo da giugno con già buoni risultati e che sarà in evidenza durante la prossima Eima, che consente di disporre in breve tempo di un'officina professionale ordinata e ben equipaggiata, per lavorare in modo





«Proprio per le sue innovative funzionalità la nostra aggiornata Kramp App è in lizza per il riconoscimento di Novità Tecnica al Concorso di Eima 2022. Semplice, chiara e funzionale, con la Kramp App è possibile reperire e ordinare i prodotti desiderati ovunque ci si trovi, in campo, in magazzino o in officina, e in qualsiasi momento, 7 giorni su 7, usando il proprio smartphone per effettuare una più rapida ricerca del prodotto, scansionando, come detto, il codice a barre dell'articolo o scattandogli una foto per il riconoscimento. Con l'opportunità, prima di effettuare un ordine, di consultare in modo agevole tutte le informazioni necessarie: prezzi e disponibilità dei materiali, dettagli tecnici, prodotti alternativi, parti di ricambio, consigli sui prodotti, video di istruzioni e molto altro».

più comodo ed efficiente, proponendo soluzioni per l'allestimento dell'ambiente di lavoro in grado di soddisfare ogni necessità di stoccaggio. In particolare, il sistema professionale organizzato di scaffalature KWS, di alta qualità, realizzate in Europa, sicure e durevoli, che, grazie ad un design modulare, fornisce numerose combinazioni, permettendo una configurazione adattata e personalizzata in base alla disponibilità di spazio e alle singole esigenze per tenere in ordine e a portata di mano qualsiasi tipologia di materiale. E per garantirsi scorte sempre presenti, anche il processo di riordinazione dei prodotti risulta semplice e veloce per il rivenditore mediante l'innovativa funzione di etichettatura con codice a barre e scansione: è infatti sufficiente scansionare il codice a barre presente sulle etichette oppure scaricare ed utilizzare la comoda ed evoluta Kramp App per dispositivi Android e Apple».

FUNZIONALITÀ INNOVATIVE PER KRAMP APP

UNA APP LANCIATA NEL 2019 E PLURIPREMIATA CHE KRAMP PROPONE ADESSO IN UNA VERSIONE AGGIORNATA RICCA DI FUNZIONALITÀ INNOVATIVE, IN LINEA CON UNA FILOSOFIA AZIENDALE CHE HA SEMPRE GUARDATO CON ESTREMO INTERESSE ALLO STRUMENTO DEL WEBSHOP PER POTER INTERAGIRE CON LA PROPRIA CLIENTELA E STA VIA VIA INTENSIFICANDO IL RICORSO ALLO STRUMENTO DIGITALE.



PROSEGUENDO NELLA TEMATICA DEI SERVIZI OFFERTI DA KRAMP ALLA CLIENTELA, PARTICOLARE SIGNIFICATO RIVESTE IN TAL SENSO L'OFFICINA MECCANICA PRESENTE NEL NUOVO CENTRO DISTRIBUTIVO DI GAVASSA, IN GRADO DI FORNIRE SOLUZIONI PERSONALIZZATE PER RISPONDERE A PARTICOLARI ESIGENZE. «L'officina workshop insediata nel nostro magazzino reggiano, replicando in Italia quanto realiz-

zato su più vasta scala in altri grandi magazzini del gruppo Kramp, quello olandese e quello tedesco in testa, offre a piccoli e medi costruttori OEM, sulla scorta di quanto praticato da anni da parte di Raico, un servizio di personalizzazione dei sedili loro forniti, abbinato a quello di riparazione, il che vale non soltanto per i sedili Grammer, di cui siamo distributori da oltre 15 anni, ma anche per quelli di altri marchi, utilizzando ricambi originali.

In aggiunta a questo, la novità che verrà ufficialmente annunciata all'Eima è che a partire da ottobre, adeguandoci a quanto già avviene in altri Paesi, abbiamo in programma di iniziare ad offrire sul mercato italiano la possibilità di ordinare, al principio entro mezzogiorno per avere la consegna nel giorno successivo, tubi idraulici su misura raccordati. Parallelamente l'intenzione è quella di mettere in grado la nostra officina workshop di fornire il servizio di personalizzazione degli alberi cardanici».

UNA PRESENZA INCISIVA A EIMA INTERNATIONAL 2022



LEI HA FINORA ANTICIPATO IN PIÙ MOMENTI ALCUNI DEGLI ASPETTI CHE KRAMP ITALIA METTERÀ IN EVIDENZA SOTTO I RIFLETTORI DI EIMA 2022. C'È ALTRO DA AGGIUNGERE IN MERITO ALLA VOSTRA PARTECIPAZIONE ALLA PROSSIMA RASSEGNA BOLOGNESE? «Si tratterà innanzitutto di una partecipazione in grande stile: saremo presenti nel Padiglione 18 del quartiere fieristico bolognese con uno stand di oltre 250 metri quadri, molto più esteso e ricco rispetto alla nostra ultima presenza all'Eima del

2018. Il leit motiv della partecipazione di Kramp alla rassegna bolognese sarà senz'altro la nostra maggiore vicinanza alla clientela italiana grazie all'operatività del centro distributivo di Reggio Emilia e, sul fronte dei servizi, ampio spazio verrà dedicato, come detto, a progetti quali i "Powered by Kramp" e le Business Solutions del pacchetto KWS. In ambito di iniziative recenti mirate ad incrementare l'efficienza dell'evasione degli ordini da parte delle aziende, poi, concentreremo l'attenzione anche sulla Kramp Connect (EDI), connessione con i clienti che, facilitando lo scambio di dati e documenti tra sistemi diversi, consente una perfetta integrazione della connessione tra il DMS (Dealer Management System, sistema di gestione dei concessionari) e Kramp.

UN CENNO, INFINE, AD ULTERIORI NOVITÀ PREVISTE ALLO SCOPO DI RAFFORZARE SEMPRE PIÙ LA POSIZIONE DI KRAMP SUL MERCATO ITALIANO...

«Una su tutte: dal prossimo 12 settembre, in virtù della nostra partnership con John Deere, diventeremo ufficialmente distributori sul mercato nazionale anche della gamma Vapormatic, che annovera un ampio assortimento di ricambi tecnici e accessori largamente destinati ai trattori, sia firmati John Deere sia di altri brand. Un ulteriore ampliamento dell'offerta da cui ci aspettiamo un significativo impulso alla nostra crescita in tale specifico ambito, considerata l'entità della popolazione di trattori esistente in Italia. Continueremo nel frattempo, nell'ambito della nostra offerta aperta ai migliori brand del settore, a dare forte visibilità ai prodotti a marchio privato, sia agli articoli a marchio Kramp, comprensivi di un vasto assortimento di indumenti da lavoro, sia a quelli contraddistinti dai brand go-part e Farma, il marchio privato del gruppo che abbraccia i prodotti di maggiore movimentazione per il settore della zootecnia».

© **Barbara Mengozzi**