

## Ammann-Yanmar alla conquista del centro-sud



Una rete di nuovi dealer in Italia per la società che offre nuove e vantaggiose opportunità legate al contratto «Garanzia Più»

●● di Michela Turra

**U**na rete di vendita capillare a disposizione di tutti, anche nel sud.

Nonostante la difficile fase del mercato, Ammann-Yanmar si adopera per dare ulteriori strumenti a chi desidera affrontare nel migliore dei modi i futuri scenari del settore. Infatti, oltre al lancio

di nuove macchine, tra cui spicca l'SV20, miniescavatore cingolato dal peso operativo di 2,26 ton. la società con sede in Francia sta lavorando a un importante progetto di ampliamento della propria rete commerciale in Italia (in particolare nel meridione) e alla messa a punto di numerose opzioni di servizio a vantaggio dei clienti finali.

Di tutto questo ha parlato in una serata/incontro a cui hanno preso parte i quadri dell'azienda e i concessionari della rete Italia, Maurizio Calchi, area sales manager della società.

La rivoluzione sul piano della distribuzione è avvenuta appunto nel centro sud del nostro Paese dove la rete commerciale è stata



**In primo piano Maurizio Calchi, area sales manager di Ammann-Yanmar e Thierry Sauvageot responsabile marketing Europa**

fortemente potenziata. Al posto di un unico importatore distributore operante nel Lazio, sono stati attivati undici concessionari ai quali è stato affidato l'incarico di copertura commerciale per le regioni del centro/sud Italia. Ad oggi i dealer presenti in Italia sono trentotto, ma considerando che alcuni di questi coordinano altre agenzie, i riferimenti AMMANN-YANMAR presenti sul territorio diventano quarantacinque! Si tratta certamente di una rete capillare che assicura a tutti i clienti la certezza di ricevere assistenza in qualsiasi zona si trovino a operare. E sempre nell'ottica di essere costantemente presenti e vicino alle esigenze del cliente finale è stato sviluppato il progetto «Garanzia Più». Questa iniziativa oltre a fornire un supporto alla vendita delle macchine, sarà in grado di

qualificare ulteriormente il servizio attualmente offerto dai nostri concessionari. «Quando si arriva alla firma del contratto di vendita – ha osservato Calchi davanti a un'interessata platea di addetti ai lavori – in un certo senso la trattativa finisce, ma è esattamente da quel momento che inizia un nuovo e importantissimo lavoro, ed è da allora che si misura la nostra capacità di intervenire e la funzionalità di una buona rete commerciale». Tutto questo, oltre all'acquisizione di nuovi clienti, porta alla fidelizzazione di quelli già esistenti, ai quali si deve garantire sempre il massimo possibile. «Il progetto Garanzia Più – ha proseguito Calchi – permetterà alla casa madre di ampliare la vendita dei ricambi in Italia, nello stesso tempo i concessionari avranno uno strumento in più per fidelizzare i propri clienti, e gli utilizzatori finali avranno

la possibilità di godere di un servizio qualificato offerto da strutture professionali, capaci, e vicine alla loro realtà operativa».

### **Cosa cambia?**

Normalmente Ammann-Yanmar offriva nel passato una garanzia standard che copriva dodici mesi più eventuali altri dodici quale anno supplementare. Oggi con l'opzione «Garanzia Più» i clienti possono scegliere tra cinque diverse soluzioni di garanzia. Si tratta di una proposta ampia e articolata dove il cliente può scegliere la soluzione più interessante per la propria azienda in funzione delle esigenze operative e del tipo di utilizzo previsto dal mezzo acquistato. Ovviamente la garanzia segue la macchina, per cui in caso di vendita, la stessa rappresenta un valore aggiunto che andrà ad aumentare il valore

intrinseco del bene proposto. «È chiaro che per noi si tratta di un grosso impegno, garantire una macchina per quattro anni non è una cosa semplice» ha concluso Calchi spiegando che il contratto «Garanzia Più» si può stipulare o in fase di acquisto o in un secondo momento entro sessanta giorni dalla firma del contratto. Tre le condizioni irrinunciabili alla base del contratto: tutti gli interventi di manutenzione vanno fatti esclusivamente all'interno della rete Yanmar, i ricambi utilizzati devono essere della casa madre e gli intervalli di manutenzione vanno tassativamente rispettati. È evidente che la società si sta dando un gran daffare anche in tempi di congiuntura negativa. «Noi ci siamo» sottolinea con orgoglio Thierry Sauvageot, manager marketing di Ammann-Yanmar, che per il 2010 fa una previsione di stabilità

del mercato, fatti salvi cali e aumenti nell'ordine del cinque - dieci per cento. Si conferma, purtroppo, il vertiginoso calo (meno settanta per cento in Europa) nella commercializzazione dei miniescavatori, che nel 2007, spiega il manager, erano ottantaduemila e che nel 2009 si sono ridotti a ventitre- ventiquattromila, «una riduzione incredibile»,

rinuncia al contatto diretto con gli utilizzatori finali, e a quanto pare l'incremento delle quote di mercato messo in risalto da Sauvageot dimostra appunto che l'impresa fa bene a non rinunciare alla sua filosofia aziendale, filosofia certamente basata sulla produzione di macchine affidabili e sulla capacità di prestare un ottimo servizio, ma che non perde mai di vista

il prossimo futuro. Lo stesso pronostica «un'inversione di tendenza che porterà il mercato italiano a recuperare volumi di vendita, sarà una ripresa lenta ma costante». Affrontare il nostro mercato avvalendosi di una rete di concessionari capillare come quella appena messa a punto costituisce una strategia senz'altro idonea per gli scenari che caratterizzeranno il prossimo futuro.

Avremo sempre più bisogno di strutture flessibili, reattive, professionali e capaci, fatte di aziende dinamiche disposte a confrontarsi quotidianamente con le nuove realtà di mercato. AMMANN-YANMAR che produce e distribuisce in Europa mini e midi escavatori cingolati, escavatori gommati, trasportatori cingolati, pale caricatori e torri faro, confida molto nell'importante ampliamento della rete di distribuzione al centro sud, una presenza più capillare sul territorio dovrebbe portare a un accrescimento della notorietà e del marchio, con conseguenti riflessi positivi sul mercato. Ultimamente il business dei miniescavatori in Italia è diminuito moltissimo rispetto agli anni precedenti, complice ovviamente la fortissima crisi del mondo dell'edilizia, ma non solo. La saturazione / stabilizzazione del mercato, come già accaduto altrove, avverrà prevede Calchi, attorno alle 190-200 macchine per milione di abitanti, il che significa un'aspettativa di vendita pari a undicimila dodicimila

miniescavatori all'anno, ma visto l'andamento fortemente negativo dei primi mesi del 2009, i volumi di quest'anno si attesteranno attorno ai seimilacinquecento settemila pezzi venduti. In sostanza il trend negativo potrebbe far sì che le vendite italiane raggiungano livelli più bassi di quelli registrati all'inizio del secolo, quando le vendite di mini e midiescavatori superavano di poco le novemila unità. Per Ammann-Yanmar è importante vedere che risultati darà la nuova politica commerciale nel centro sud, dove il terreno era comunque abbastanza maturo per consentire un rafforzamento come quello effettuato. Naturalmente sarà decisivo il contesto economico, politico e sociale in cui verserà il Paese da qui al futuro prossimo. Certo è che i mini-escavatori della società svizzero - giapponese hanno la caratteristica di essere molto duttili e polivalenti, al punto da poter essere impiegati in una varietà notevole di lavori anche importanti, e, grazie alle dimensioni ridotte, possono essere utilizzati laddove macchine più grosse non hanno accesso. Piccolo è bello, specie se compatto e di grande capacità operativa, come hanno ben dimostrato in diversi cantieri d'Europa queste macchine. Ora il «matrimonio» tra le loro doti e l'abilità dei nuovi concessionari potrebbe sorprendere favorevolmente in mercato.



**AMMANN  
YANMAR**

**UNA RETE  
DI VENDITA  
CAPILLARE  
AL TUO  
SERVIZIO**

Contattaci :  
www.ammann-yanmar.com  
sales@ammann-yanmar.fr

Prodotti  
**YANMAR**

commenta il dirigente. Sauvageot però vede, nell'aumento di quote di mercato di Ammann-Yanmar, una prospettiva positiva e di apertura per il futuro: «L'obiettivo - spiega - è arrivare in Italia, che quanto a miniescavatori rappresenta il terzo mercato europeo, a quarantadue, quarantacinque concessionari nel 2010». Ammann-Yanmar, a differenza di molte altre realtà industriali più colpite dalla crisi, non

l'evoluzione delle esigenze dell'utilizzatore finale. «È positivo che si parli con gli utilizzatori finali che di lavoro, anche in questo periodo di crisi, ne hanno. - osserva Sauvageot -. La sfiducia viene piuttosto dalle istituzioni e dalle banche, che fanno fatica a concedere finanziamenti». Anche per Maurizio Calchi siamo prossimi alla ripresa, si tratta di essere pronti e abili a cogliere tutte le opportunità che si presenteranno nel