

# Kramp si fa strada in Italia. Obiettivo 35 milioni



Il mondo degli **accessori e dei ricambi per il settore dell'agricoltura, della forestazione e del giardinaggio** è generalmente poco conosciuto dagli utilizzatori delle macchine e delle attrezzature. Questo è comprensibile, ma non dovremmo mai dimenticare che si tratta di un comparto fondamentale per l'economia mondiale.

Ce ne siamo resi conto, molto bene, **durante la recente pandemia quando abbiamo sofferto parecchio per la mancanza di componenti necessari a**

riparare macchine e attrezzature e spesso a completarle sulle linee di produzione, con conseguenti ritardi delle consegne che ancora stiamo scontando.



**Rafael Massei**

Abbiamo voluto quindi incontrare alcuni manager della **filiale italiana dell'olandese Kramp**, un'azienda che dal 1951 ha fatto del commercio dei componenti il proprio business. Abbiamo quindi scambiato alcune impressioni con l'**amministratore delegato Rafael Massei** e con **Bram Vanstraelen che ricopre da qualche mese la nuova posizione di Operations Director**.

La filiale italiana di Kramp è attiva da oltre un decennio e nel 2021 è stata inaugurata la nuova sede; ci può dare qualche numero?

La filiale italiana della società olandese è presente in Italia da luglio 2011. Il fatturato di Kramp Italia ha superato i 31 milioni di euro nel 2022, con una crescita del 14% sul precedente esercizio. Quest'anno avevamo l'obiettivo di crescere di circa il 15%, ma in realtà a fine agosto stiamo crescendo di quasi il 18%. Il nostro obiettivo è quello di chiudere l'anno a 35 milioni di euro di ricavi, naturalmente se le condizioni di mercato continueranno a essere come quelle attuali. Vorrei precisare che la crescita è stata in prevalenza di tipo strutturale, con un 12% attribuibile ai volumi e la restante quota all'aumento dei listini.

Come gestite i rapporti commerciali; preferite il rapporto diretto con i dealer o con la casa madre?

Gestiamo i rapporti con i nostri clienti Business To Business direttamente con il supporto di 12 Account Manager sul territorio nazionale. L'unica partnership attiva

con la casa madre è al momento quella con John Deere dove da 5 anni a livello europeo e da inizio febbraio 2023 in Italia, gestiamo un webshop con un assortimento dedicato per i 15 concessionari Agri John Deere.

**Come è organizzato il lavoro nella filiale italiana e che ruolo ha la nuova figura dell'Operations Director?**

Nella filiale italiana lavorano circa 105 persone, di queste 39 sono assegnate al settore commerciale, mentre le restanti fanno parte dei vari servizi della società e una parte preponderante nell'area «operation» del magazzino dove i turni sono due: il primo al mattino per il ricevimento delle merci e il secondo nel pomeriggio per l'organizzazione delle spedizioni il cui ordine deve arrivare entro le 17 per avere la garanzia di consegna entro la giornata successiva, nella quasi totalità delle regioni italiane.

Sullo svolgimento dell'attività e il perfetto funzionamento della filiera dai pezzi di ricambio e accessori da ricevere e stoccare a magazzino fino alla spedizione al cliente sorveglia la nuova figura dell'«operation director» da pochi mesi introdotta in Italia, ma già attiva in altri 7 degli 11 magazzini di cui Kramp dispone in Europa e che coprono le vendite in 26 Paesi. In Italia questo ruolo è ricoperto dal Bram Vanstraelen che ha inoltre il compito di tenere i collegamenti con i suoi omologhi nel resto dell'Europa.



**Bram Vanstraelen**

**Da cosa dipende la fidelizzazione del cliente?**

Dalla velocità di consegna senza dubbio ma il nostro obiettivo primario, direi la nostra missione, è quello di diventare un partner per i nostri clienti Business To Business in grado di ridurre i costi operativi. Questo può essere possibile ad esempio riducendo e selezionando il numero di fornitori con cui si interagisce, certi di trovare da noi un assortimento vasto di prodotti adatti all'attività in ogni periodo dell'anno. Puntiamo, in definitiva, a un rapporto a lungo termine.

Tratto dall'articolo pubblicato su *MAD Macchine Agricole Domani* n. 10/2023

**Kramp si fa strada in Italia. Obiettivo 35 milioni**

di M. Limina

Per leggere l'articolo completo **abbonati** a *MAD Macchine Agricole Domani*