

I costruttori al centro della nuova strategia commerciale di BKT





Lucia Salmaso managing director BKT Europe

La storia di **BKT** in Europa coincide con quella dell'attuale managing director della filiale europea **Lucia Salmaso**, nata a Seregno (Monza-Brianza) dove il costruttore indiano ha la sua sede europea.

Salmaso ha una lunga esperienza

lavorativa, spesa quasi totalmente nel settore degli pneumatici, con esperienze di impiego anche negli Stati Uniti. In BKT è entrata nel 2009 con il ruolo di direttore marketing ma una rapida carriera l'ha portata, dopo soli tre anni, al vertice della struttura in veste di managing director.

Tra incontri a livello internazionale e frequenti viaggi in India siamo riusciti a incontrarla, nella sede di BKT Europe, poco prima dello scorso Natale, dopo sei anni dall'ultima intervista. Un periodo sufficientemente lungo durante il quale la compagnia ha continuato a **investire in nuovi prodotti**, nel consolidamento del marchio presso distributori, agricoltori e contoterzisti e con un progressivo **cambio di strategia commerciale indirizzata maggiormente verso il costruttore di macchine agricole**.

Signora Salmaso, come è organizzata BKT a livello azionario?

La maggioranza delle quote BKT, circa il 60% è in mano alla famiglia Poddar con al vertice Arvind Poddar, chairman e managing director di BKT -Balkrishna Industries Ltd e il figlio Rajiv, che ricopre il ruolo di joint managing director. Il 40% delle azioni sono quotate alla Borsa di Mumbai e suddiviso tra diversi investitori.

Mi può illustrare la struttura della società a livello globale?

In Europa ci siamo noi di BKT Europe che, dalla nostra sede di Seregno (Monza-Brianza), abbiamo in carico la gestione del marketing corporate e Off-Highway, oltre alle vendite globali di primo equipaggiamento e l'assistenza e il supporto ai distributori. In Olanda è nata da poco BKT Netherlands B.V., struttura costituita da un team che si occupa della parte di product management. Tutta la parte di sviluppo del prodotto prende vita in questa sede per tutto il mondo, mentre la produzione è concentrata nei cinque siti produttivi in India. Abbiamo

poi BKT USA e BKT Canada che gestiscono il mercato del Nord America. Il quartiere generale della società è naturalmente in India, a Mumbai, da dove vengono gestiti tutta la produzione, oltre 3.600 articoli, e i distributori, dislocati in 163 Paesi del mondo e in tutti i Continenti; in Europa sono una sessantina.

Alla fine del 2018 avevate annunciato un progetto per l'apertura di un sito produttivo negli Stati Uniti, a che punto siamo?

Qualche mese dopo il nostro annuncio il board non ha dato il permesso di proseguire.

Per lei è stata una scelta giusta?

Non saprei, è sempre difficile valutare questo tipo di decisioni, forse alla luce dei dazi imposti dalla nuova amministrazione americana poteva far comodo produrre in quel Paese anche se è vero che negli Stati Uniti il costo di produzione è molto più alto di quello dell'India e dell'Europa. Inoltre negli USA esiste, come in altre parti del mondo, il problema della difficoltà di reperimento della manodopera.

A quanto ammontano i ricavi – a livello globale – e qual è la suddivisione percentuale per i settori di vostro interesse, cioè agricoltura, industria, OTR, movimento terra e minerario?

Nell'anno fiscale 2024-2025, chiuso a marzo scorso, abbiamo registrato 1, 2 miliardi di dollari di ricavi, con un +13% rispetto all'esercizio precedente. Il 60% del fatturato deriva dal settore agricoltura, il 36% dall'OTR (Off The Road) e il resto dagli altri segmenti. Complessivamente il 73% dei ricavi è generato dal ricambio e il 26% dal primo equipaggiamento. Nella suddivisione dei ricavi a livello geografico l'Europa pesa per il 45%, l'India per il 29%, le Americhe per il 15% e il resto del mondo per l'11%.

Nella vostra nuova politica di sviluppo punterete molto al primo equipaggiamento; perché è così importante?

Abbiamo deciso di investire molto in questa direzione perché dà la possibilità di sostenere anche la quota dei ricambi. Lavorare con i costruttori di macchine agricole permette di stabilire rapporti a lungo termine e sostenere i produttori con nuove tecnologie attraverso uno stretto lavoro di partnership.

L'intervista completa **“BKT strizza l'occhio ai costruttori”**

di Marco Limina è pubblicata sul n. **1-2/2026** di *MAD – Macchine agricole domani*.

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

