

[MECCANIZZAZIONE] Bene le vendemmiatrici. Giù trattori e trince. Mietitrebbie soddisfacenti

New Holland cerca la ripresa

[DI GIANNI GNUDI]

«**N**on è stato un anno positivo». Al tradizionale appuntamento di fine anno, **Marco Mazzaferri**, al vertice di New Holland Italia, si presenta con sano pragmatismo e non nasconde le difficoltà di un 2013 davvero complesso.

«Non possiamo essere soddisfatti di un'annata che chiude con un calo indicativo del 6% del fatturato e nella quale abbiamo ceduto quasi due punti di quota nel mercato trattori. Certo rimaniamo comunque di gran lunga i leader di mercato, ma scendiamo al 23,4% di quota dal dato record del 25,3% del 2012».

A fine 2013 New Holland avrà collocato poco più di 4mila trattori sul mercato italiano, circa 250 in meno rispetto allo scorso anno. Un calo in termini di volumi vicino al 6%, in un mercato che continua a essere asfittico e che nel complesso dovrebbe rimanere sotto le 19mila unità.

«Valore questo – continua Mazzaferri – che prevedo possa ripetersi anche nel 2014».

E, partendo da questo dato, il ragionamento del manager New Holland si fa di più ampia portata: «Al di là dei numeri di mercato della meccanizzazione, in Italia la vera sfida è quella di ridare reddito all'agricoltura. L'imprenditore del nostro Paese oggi guadagna meno di 5 anni fa, mentre in Francia e Germania nello stesso arco di tempo l'agricol-

2013 complesso, con fatturati e quota in calo. Mazzaferri: «La vera sfida è ridare reddito all'agricoltore»



[**Marco Mazzaferri**, al vertice di New Holland Italia.

tore ha migliorato le proprie entrate con crescita a due cifre. Servono politiche agricole mirate e virtuose, poiché è evidente che solo con una certa redditività si possono pianificare investimenti».

Tornando ai comparti, la performance delle mietitrebbie è abbastanza soddisfacente: 110 macchine collocate su 379 totali del mercato 2013. «Perdiamo l'1,8% ma rimaniamo comunque vicini a quota 30%, un valore positivo».

Molto meno lo è per Maz-

zaferri il dato relativo alle trince semoventi: «Il mercato continua a salire (123 macchine nel 2013, ndr) ma noi abbiamo collocato più o meno le stesse macchine del 2012, 14. Abbiamo avuto alcuni ritardi di consegna, ma considerando le potenzialità di assoluto livello della nostra trincia ritengo che la quota New Holland debba salire sensibilmente».

A Mazzaferri torna il sorriso parlando di vendemmiatrici. «Nel 2013 abbiamo toccato il 46% di quota di mercato, 18

macchine su un mercato totale di 39. Difficile fare meglio».

Al di là dei numeri Mazzaferri mette in chiaro alcuni punti chiave della strategia New Holland.

In primis conferma l'impegno del marchio in sue segmenti particolari, ma tradizionali per il mercato Italia: «New Holland continuerà a impegnarsi sui cingolati e sugli isodiametrici».

Nessuna apertura, almeno per il momento, né sul noleggio, né sulla vendita diretta. «Non ho preclusioni – prosegue Mazzaferri – su chi sceglie queste strategie, però New Holland non le farà. Il noleggio è comunque poco richiesto e sul fronte vendita diretta continuiamo a credere nella nostra rete vendita, che cerchiamo di migliorare progressivamente gestendo caso per caso in funzione delle peculiarità del territorio. Oggi abbiamo 60 dealer, 7 in meno rispetto al 2012».

Per il 2014 New Holland conferma la propria presenza a Fieragricola di Verona e, ovviamente, all'Eima bolognese.

«Appuntamenti chiave ai quali – ricorda il marketing manager **Nazareno Misuri** – si affiancheranno una serie di attività dimostrative in campo e di formazione, già realizzate anche nel 2013, con le quali continueremo a spiegare concretamente cosa significa per New Holland l'innovazione nel settore meccanizzazione agricola».

[STABILIMENTI] A Jesi il nuovo Customer Centre

simo livello (gold) nella scala *World Class Manufacturing*.

Da Jesi escono attualmente circa 25mila trattori all'anno ed è il centro internazionale per la produzione dei trattori speciali, come le serie T4F/N/V, i cingolati TK e le gamme T4, TD5 e T5. Ed è nello stabilimento marchigiano che New Holland Agriculture ha presentato il suo nuovo *Customer Centre*, struttura di 800 mq che aprirà i battenti al pubblico a inizio 2014. Insieme ai centri di Basildon (Gb) e Zedelgem (B), il *Customer Centre* di Jesi per New Holland «rappresenta un'ulteriore testimonianza dell'impegno del marchio per essere più vicini ai propri clienti». ■

L'Italia può ancora essere all'avanguardia nel settore industriale e lo stabilimento di Jesi è lì a dimostrarlo. La fabbrica marchigiana entro il 2017 dovrebbe infatti raggiungere il mas-