

Agri Dealer cresce e si consolida



Agri Dealer è un nome balzato agli onori delle cronache lo scorso anno, in piena
italiani ha deciso di mettersi assieme



per distribuire in Italia il marchio svedese **Väderstad**, costruttore di attrezzature per la lavorazione del terreno e la semina, e i brand francesi **Laforge** ed **Easymass** produttori rispettivamente di sollevatori anteriori e zavorre.

Della società italiana, costituitasi nell'autunno dello scorso anno, fanno parte cinque concessionari: **Gruppo Bruno** di Grottaminarda (Avellino) e **Agreen** di Altamura (Bari) ora fusi in un'unica organizzazione, **Sergio Bassan** di Motta di Costabissara (Vicenza), il **Consorzio agrario dell'Emilia** di San Giorgio di Piano (Bologna) e **Sgalla** di Monsano (Ancona).

Al vertice ci sono Ciriaco Bruno, presidente, e Sergio Bassan, ceo. Abbiamo raggiunto telefonicamente **Antonio Bruno, managing director di Agridealer**, per capire dopo un anno di attività quali sono i risultati e le prospettive della società.

Con l'attuale organizzazione riuscite a coprire tutto il territorio nazionale?

Sì, abbiamo una **copertura totale de territorio** grazie anche alla collaborazione con alcuni concessionari che hanno accettato di vendere in esclusiva il brand Väderstad e ai quali forniamo tutta l'assistenza necessaria in fase di trattativa e di servizio post-vendita compresi i ricambi.

Quali sono le macchine che hanno trovato maggiore penetrazione sul nostro mercato?

Le vendite del brand svedese stanno aumentando in tutta Italia; diciamo che **al Nord sono maggiormente diffuse le seminatrici**, sia monogerme che da cereali, mentre **al Sud abbiamo una maggiore penetrazione delle attrezzature per la lavorazione del terreno**.

Complessivamente, il nostro business che negli ultimi 12 mesi è stato di oltre 3 milioni di euro, è stato generato per il 40% dalle macchine per la lavorazione del terreno e per il 60% dalle seminatrici.

Quali sono le previsioni di fatturato per il 2021?

Dovremmo **crescere di circa il 20%** grazie anche alle agevolazioni fiscali del credito d'imposta 4.0 che ha dato una notevole spinta al mercato.

Il mercato Italia è molto competitivo e i player sono di grande qualità; come si vince la sfida con i concorrenti presso gli agricoltori e i contoterzisti?

Il nostro cliente è estremamente specializzato e attento alla qualità dei prodotti. Si tratta di imprenditori agricoli che nelle macchine cercano sempre il risultato agronomico, la semplicità di utilizzo, il design che faciliti le operazioni di manutenzione, l'affidabilità e soprattutto un servizio assistenza e ricambi efficiente e noi riusciamo a sintetizzare tutte queste richieste.

Come siete organizzati per la gestione dei ricambi?

Ogni concessionario dispone di uno stock di ricambi a magazzino tarato sul parco macchine in campagna e c'è un'estrema sinergia tra i dealer. Abbiamo inoltre un collegamento espresso con la fabbrica svedese che garantisce la consegna dei pezzi di ricambio in 24 massimo 48 ore.

Avete in previsione iniziative in campo e partecipazione a fiere per promuovere i prodotti sul territorio e cercare nuovi partner?

Stiamo organizzando **demo tour in campo** in giro per tutta l'Italia perché pensiamo sia una buona formula per far conoscere il marchio.

Quali sono i programmi futuri della società?

Abbiamo deciso di fare un passo alla volta, ma l'intenzione è quella di continuare a cercare partner sul territorio e nuovi brand da distribuire.

Siamo convinti che l'importazione diretta delle macchine agricole possa abbattere i costi per arrivare sul cliente finale con un vantaggio competitivo di prezzo sulla concorrenza; naturalmente serve anche un prodotto di qualità.

Prodotti e futuro

Di prodotto, Väderstad in particolare, ha parlato anche **Michele Bonaguro, responsabile Väderstad per Bassan**, e al quale vengono affidate da Agridealer le trattative di vendita in Italia del brand scandinavo.

«Il marchio svedese ? ha spiegato Bonaguro ? ha una forte attrattiva verso il cliente che effettua il primo acquisto e che molto spesso torna a comprare prodotti Väderstad. La forte penetrazione in Italia di prodotti come la **seminatrice di precisione Tempo e del coltivatore a dischi Carrier** ha aperto la strada ? ha concluso Bonaguro ? a una serie di nuovi prodotti, come la **seminatrice Spirit e i coltivatori Swift e Top Down** sui quali crediamo molto e che stanno avendo una buona diffusione in Italia».

Marco Limina