

Deere Day 2023: connessi e in festa



Il popolo John Deere ha iniziato la marcia di avvicinamento all'appuntamento con il **Deere Day 2023** del prossimo **15 luglio a Caorle (Venezia)**. Quest'anno la giornata si terrà su una porzione dei terreni di una delle **tenute di Genagricola 1851**, di proprietà di Generali Assicurazioni, Ca' Corniani vicinissima alla splendida cittadina lagunare.



Sergio Bassan, presidente di John Deere Sergio Bassan di Costabissara (VI)

L'evento, giunto all'ottava edizione, è organizzato dal concessionario **John Deere Sergio Bassan di Costabissara (Vicenza)** con il sostegno della filiale italiana del costruttore americano e nell'ultima edizione, tenutasi nell'estate del 2019 sui terreni

dell'azienda agricola Bonifiche Ferraresi a Jolanda di Savoia (Ferrara), ha catturato l'attenzione di oltre 10.000 visitatori, tra contoterzisti e agricoltori, non solo «patiti» del brand giallo-verde.

Abbiamo iniziato la nostra intervista chiedendo a **Sergio Bassan**, presidente dell'omonima società e organizzatore dell'evento, quali siano il senso e gli obiettivi del Deere Day, ma poi la chiacchierata è proseguita su alcuni temi caldi, per non dire roventi, legati al mondo della distribuzione delle macchine agricole nel nostro Paese.

Presidente come sarà il prossimo Deere Day?

L'idea di una manifestazione itinerante è alla base della strategia organizzativa di tutti i Deere Day. Cerchiamo sempre di invitare il pubblico in un'azienda agricola che sia un'eccellenza per mostrare tutto il meglio della tecnologia che rappresentiamo. Il binomio è quindi sempre meccanizzazione agricola all'avanguardia in una cornice di primo piano.

Ogni Deere Day ha un tema: quale sarà quello di quest'anno?

Il focus sarà sull'utilizzo degli **strumenti di connettività** e più in generale sull'**agricoltura di precisione**. Predisporremo alcune stazioni con cantieri di lavoro per spiegare a chi interverrà, con dimostrazioni in tempo reale, tutte le potenzialità di queste tecnologie. Inoltre vedremo all'opera in un'arena 6 modelli di trattore 9RX da 700 CV e porteremo in campo tutte le principali novità tecniche dei partner con i quali collaboriamo.

Ma è ancora necessario spiegare agli utilizzatori l'importanza di queste soluzioni?

L'agricoltura di precisione è stata «coltivata» da John Deere fin dal 1997. Nel corso degli anni ci siamo impegnati molto per diffonderne i concetti e le tecnologie ad agricoltori e contoterzisti. Negli ultimi anni con il credito d'imposta 4.0 quasi tutte le macchine sono dotate di queste soluzioni e quindi ora la grande sfida è quella di **far capire agli utenti il risparmio** che un investimento in queste soluzioni può dare alle aziende agricole in termini di **gestione mirata dei mezzi tecnici**.

Il problema è che sono davvero pochi gli operatori che le usano correttamente e quindi in maniera efficace. Noi li stiamo formando e in azienda abbiamo un **team di 7 tecnici dedicati** soltanto a questo lavoro di consulenza agronomica.

Nel nostro settore la parola robot è sempre più pronunciata, qual è il suo pensiero al riguardo?

Secondo il mio punto di vista in questo momento la diffusione dei robot completamente autonomi sul campo la vedo più vicina per le **colture specializzate**.

Sul **campo aperto** ho ancora qualche riserva per quanto riguarda, ad esempio, l'ingombro e l'autonomia delle batterie. I robot arriveranno anche sulle colture estensive e infatti John Deere ha già presentato un paio di anni fa a Las Vegas il suo **trattore autonomo della Serie 8**, ad alta potenza; stiamo solo aspettando che venga omologato anche in Europa per iniziare a proporlo.

Una sua caratteristica interessante è che, grazie all'acquisto di un kit, le sue caratteristiche di autonomia totale potranno essere implementate anche sui trattori della nostra Serie 8 già in possesso dei nostri clienti.

La sua azienda è nel settore da 66 anni. È più difficile fare questo mestiere oggi o un tempo?

Mio padre Piero iniziò a fare questo lavoro nel 1957, il timone successivamente è passato a me e in azienda è entrato, da qualche anno, anche mio figlio Alberto. Siamo arrivati quindi alla **terza generazione** e devo dire che molte cose sono cambiate.

Oggi c'è più pressione e più fretta ed è sparito il «romanticismo» che aleggiava durante le trattative; sono spariti i mercati, momenti fondamentali di aggregazione dove andavi per definire i prezzi del bestiame da vendere o del fieno da acquistare e dove con una stretta di mano chiudevi un affare e vendevi le macchine agricole.

Un mondo dove non esistevano ancora gli smartphone. Il nostro settore è rimasto però forse ancora «**l'ultimo mondo di gente vera**» dove anche adesso la parola data ha un grande valore.

A proposito di affari, qual è stato il fatturato di Sergio Bassan nel 2022?

Disponiamo di **9 filiali**: 8 concentrate nel Nord-Est e 1 in Sardegna, nelle quali lavorano **165 persone** e lo scorso anno abbiamo realizzato ricavi per **103 milioni di euro**. Circa il 50% è derivato dalla vendita di trattori e macchine da raccolta, il 15% dalle attrezzature, un altro 15% dal settore del movimento terra e il restante 20% dal service.

Da dove arriva la marginalità di una concessionaria?

Senza dubbio dal service e quindi dai **servizi post vendita**; con il «ferro» non si guadagna più come una volta.

Dopo l'abbuffata di vendite dell'ultimo biennio come vede la chiusura di questo 2023?

Nella prima parte dell'anno le vendite si sono contratte tra il 30 e il 40%. Il fatturato del corrente anno mi preoccupa però poco perché abbiamo ancora in casa molti ordini e la perdita a fine anno dovrebbe attestarsi a circa il 10%. Il calo pesante arriverà nel 2024.

A frenare le vendite, oltre alla **saturatione del mercato conseguente alle agevolazioni fiscali**, sarà anche un fattore di cui si parla poco e cioè il prezzo dei trattori mediamente aumentato del 35-40% nell'arco degli ultimi due anni.

Sappiamo che recentemente avete fatto alcune acquisizioni extra settore. Di cosa si tratta?

Abbiamo acquisito il 70% della padovana **AfMac & Service** che si occupa di vendita, noleggio e assistenza nel settore stradale e del movimento terra, con il marchio **Wirtgen**, quest'ultimo di proprietà proprio di John Deere e conosciuto per il suo lavoro anche nel settore delle pavimentazioni stradali.

Un'operazione che rafforza la presenza della concessionaria veneta nel settore del movimento terra già presidiato da anni con il brand **Kobelco**.

Abbiamo inoltre rilevato la società sarda **Apeg Service**, un'officina dedicata all'assistenza delle macchine per il movimento terra.

Quando tornerà il Deere Day?

Tornerà di certo, quando i tempi saranno maturi.

Marco Limina