

Antonio Carraro, è iniziato il secondo tempo



Antonio Carraro, la storica azienda padovana, è stata recentemente acquisita dal **Gruppo Milleuno Imoco** e si appresta quindi a vivere la seconda parte della sua già lunga storia. Siamo stati nella sede di Campodarsego a colloquio con il nuovo presidente **Maurizio Maschio** per farci raccontare le strategie manageriali che il Gruppo trevigiano intende adottare per mantenere inalterato e se possibile potenziare il blasone del marchio.



A destra Maurizio Maschio, neopresidente della Antonio Carraro spa. Accanto a lui l'amministratore delegato Enrico Polo. L'azienda è sempre stata di proprietà della famiglia Carraro fino alla decisione di cessione avvenuta nei primi mesi del 2023.

Con l'acquisizione della totalità delle quote societarie della Antonio Carraro spa si è concluso nello scorso mese di maggio un percorso iniziato nel 2017; perché imprenditori che fino ad oggi si sono occupati di tutt'altro hanno deciso di entrare nel mercato delle macchine agricole?

Sono cresciuto in una famiglia attiva nel mondo rurale, mio nonno e mio padre erano imprenditori del settore dei distillati, grappa in particolare, e possedevano anche dei terreni. Mi sono laureato in agraria e ho per qualche tempo fatto anche l'insegnante di agronomia, poi ho sempre seguito i vigneti di mia proprietà perché sono un produttore di uve. **L'amicizia di vecchia data con Marcello Carraro**, amministratore delegato dell'azienda, ha completato il mio percorso di avvicinamento a questa **azienda della quale ero cliente**, avendone comprato alcuni trattori. Inoltre grazie a una delle attività della mia azienda stampavamo cataloghi e depliant dei loro prodotti.

Nel 2016 durante la trattativa per acquistare un nuovo trattore vengo a sapere che l'azienda stava valutando l'ingresso a livello societario di un fondo d'investimento. A quel punto, dopo essermi consultato con Enrico Polo che da sempre è mio socio

e presidente di Milleuno Spa, abbiamo deciso di proporci e di fare questo passo anche in considerazione del fatto che noi abbiamo una produzione di etichette per il vino e mi sembrava che le due cose potessero essere sinergiche assieme.

Vedevo però un ingresso al 50% non meno e non di più. Così fu e **alla fine del 2016 acquisimmo la metà delle quote della Antonio Carraro. A maggio scorso abbiamo completato l'acquisizione.**

La meccanica agraria sta attraversando una forte spinta tecnologica, una transizione verso il digitale che richiede investimenti in uomini e strumenti; come vi state organizzando?

La spinta al mercato data dagli incentivi fiscali è stata certamente decisiva ora però la sfida continua e noi vogliamo fare la nostra parte da protagonisti. Siamo recentemente entrati con quote di maggioranza in due aziende; la prima produce **centraline per il controllo a distanza delle macchine agricole** e ha sede qui in azienda a Campodarsego; la seconda, basata a Roma, si occupa dell'**installazione di colonnine elettriche.**

Come immagina lo sviluppo tecnologico in un trattore?

Dopo avere costruito bene la macchina è fondamentale, soprattutto nei modelli nuovi, verificare il corretto funzionamento e correggere eventuali «errori di gioventù».

In queste fasi la tecnologia ci viene in grande aiuto con app e sistemi sofisticati attraverso i quali possiamo **monitorare in tempo reale le performance della trattrice** e agire da remoto, raccogliere i dati precisi e archivarli per renderli disponibili quando necessario.

Tutto questo lo si faceva in passato, e in parte lo si fa ancora, analizzando le sensazioni dei tester e degli utilizzatori ma ora lo possiamo fare in maniera più puntuale e precisa.

Un altro aspetto riguarda la guida delle macchine; credo che in futuro, soprattutto per i nostri trattori che lavorano spesso in zone impervie, **il comando a distanza potrà diventare fondamentale** per eseguire alcune lavorazioni ed evitare di mettere a rischio la vita degli operatori. Lo si fa già in altri settori; mi viene in mente ora quello nautico ad esempio per l'ingresso e l'uscita dai porti.

I concessionari sono il collegamento tra la produzione e il mercato; come e dove intendete rafforzare la rete?

In Italia e in tutta Europa abbiamo una buona penetrazione del mercato grazie anche alle nostre **filiali in Spagna e Francia**, ai nostri importatori e concessionari. Desideriamo mantenere una presenza capillare sul territorio che è garanzia di

vicinanza al cliente finale e questa modalità vogliamo applicarla ovunque sarà possibile e in ogni area del mondo.

A livello globale stiamo avendo grandi soddisfazioni negli **Stati Uniti**, in **Turchia**, **Cile** e **Australia** dove abbiamo le altre nostre filiali ma credo che abbiamo ancora molto da fare in Paesi dove siamo ancora poco conosciuti e dove si praticano sia la viticoltura sia la frutticoltura. Credo molto anche nei **mercati indiani e cinesi**; penso che ora sia difficile proporre le nostre macchine in quei contesti per il livello tecnologico che abbiamo raggiunto ma tra qualche anno l'evoluzione dell'agricoltura indiana e cinese si accompagnerà a una richiesta di meccanizzazione più sofisticata e noi ci saremo.

Tratto dall'articolo pubblicato su *MAD Macchine Agricole Domani* n. 7-8/2023

Antonio Carraro, è iniziato il secondo tempo

di M. Limina

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