

Fiaccadori Soluzioni: come si diventa importatori



Importatori di macchine agricole si nasce o si diventa? Le risposte a questa domanda potrebbero essere entrambe ma noi nell'intervista che segue abbiamo raccolto l'esperienza della **Fiaccadori Soluzioni di Tarquinia (Viterbo)** che importatrice di macchine agricole lo è diventata, ormai da qualche anno, dopo essere stata concessionaria fin dalla sua costituzione di numerosi marchi nazionali e internazionali.

In questo colloquio con **Marco Fiaccadori** – che assieme al fratello Roberto è al

vertice dell'azienda, con il prezioso contributo del marketing manager Patrizio Trebbi –abbiamo ripercorso tutte le tappe dello sviluppo aziendale fino alla sua trasformazione, non indolore, verso l'attuale assetto distributivo.

Un «cambio di pelle», avvenuto nel corso degli anni, con una progressione costante e regolare, senza colpi di testa e ormai consolidato; per questo merita di essere raccontato.

Marco Fiaccadori riavvolgiamo il nastro della storia dell'azienda, mi racconta come tutto è partito?

Ho 63 anni e **il mio percorso lavorativo è iniziato ormai 44 anni fa come agente di commercio per un concessionario che vendeva trattori Agrifull**. Durante quel periodo fui contattato da una grande struttura che operava nel Lazio e in Toscana e che vendeva trattori e

attrezzature, tutte provenienti dall'estero, molto più costose dei prodotti nazionali e che puntava a servire grandi aziende agricole e contoterzisti. Mi proposero stipendio fisso, provvigioni e auto aziendale e a quell'età mi sembrava un'ottima proposta e un grande salto professionale.

Però la rifiutò.

Sì, fu così. Stavo per accettare ma mi **arrivò la proposta di aprire una concessionaria di macchine agricole per i trattori Agrifull**. Non avevo alcuna esperienza di distribuzione ma accettai la sfida anche perché eravamo alla fine della storia dei centri assistenza tecnica della Fiat Trattori e alcuni meccanici usciti dall'organizzazione aprirono vicino a me delle officine alle quali avrei potuto appoggiarmi per l'assistenza. Si era creato un ecosistema perfetto per lavorare.

Lei però decise che questo non le bastava ancora.

In effetti fu proprio così e dopo qualche anno, nel 1991, creai una nuova società con alcune persone e mio fratello, che ha quattro anni meno di me. Noi due detenevamo il 50% della nuova società e iniziammo a vendere il marchio Fiatagri. Nel 1994 entrambi decidemmo di uscire dalla società e di aprirne una nuova tutta nostra che è quella nella quale lavoriamo ancora oggi.

A quel tempo ancora non immaginate lo sviluppo che avreste avuto?

Ancora no anche se **dentro di noi era presente il seme dell'imprenditorialità che ti porta ad alzare sempre l'asticella e a cercare nuove sfide**. In quegli anni ci concentrammo però solo sulle concessioni. **Iniziammo con la distribuzione dei trattori Case IH, Lamborghini e con le macchine da raccolta Claas, nel 1997 arrivò Deutz- Fahr e nel 1998 anche Same**. Nel dicembre 2003 lasciammo tutti i marchi dell'attuale gruppo SDF e rimanemmo con Claas aggiungendo anche i trattori che nel frattempo il costruttore tedesco aveva acquisito dalla francese Renault.

Parte da questo momento la vostra "trasformazione" in importatori?

Esatto, e inizia quasi per caso. Nel 1997 Claas ci propose la vendita dei trattori Challenger. Si trattava di una macchina innovativa. Cercammo subito un aratro semi-portato adatto al mezzo e dopo varie peripezie trovammo l'azienda francese Goizin che ne mise a punto uno adatto ai Challenger e ai nostri terreni. Iniziammo a distribuirlo ai nostri clienti ma anche a proporlo ad altri concessionari. Capii subito che quest'ultimo lavoro mi dava una grande soddisfazione e fu allora che pensai di allargare questo business.

Quanti brand gestite e quanti concessionari avete in Italia?

In questo momento gestiamo sei brand: l'**indiano Solis** e il **coreano Kioti** per i trattori dove arriviamo fino ai 140 CV di potenza, il **francese Agrisem** con le attrezzature per la lavorazione del terreno, lo **spagnolo Aguirre** con le seminatrici pneumatiche, il **greco Siptec** con alcune macchine per la lavorazione del terreno e il **belga Dewulf** per il settore delle patate. La distribuzione copre, a parte la regione Valle d'Aosta, tutto il territorio nazionale grazie al lavoro di circa 150 dealer coordinati dalla sede centrale di Tarquinia e seguiti da tre area manager che erano i venditori della nostra concessionaria e che quindi hanno portato in dote capacità di tipo commerciale, organizzativo e di messa in campo delle macchine che vendiamo; un enorme supporto quindi per i nostri concessionari.

Tratto dall'articolo pubblicato su *MAD – Macchine Agricole Domani* n. 9/2024

Fiaccadori Soluzioni: come si diventa importatori

di M. Limina

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