

Strategie e visione di Claas Italia secondo Paolo Tencone



È la prima volta che MAD ospita un'intervista a **Paolo Tencone, manager che lavora da oltre trent'anni con il gruppo tedesco Claas**, il cui quartiere generale si trova a Harsewinkel nella Renania Settentrionale-Vestfalia.

Attualmente, il cinquantacinquenne dirigente vercellese ricopre i ruoli di **direttore regionale per il Sud Europa**, con responsabilità per i mercati italiano, della Penisola Iberica e dei Paesi dell'area balcanica, dalla Serbia e fino alla Grecia, ed è **amministratore delegato di Claas Italia**, la filiale italiana che festeggia proprio

quest'anno il mezzo secolo dalla fondazione; inoltre Tencone è **presidente di Claas Agricoltura**, l'organizzazione che cura la distribuzione dei prodotti sul territorio italiano.

All'inizio della sua attività con il brand tedesco ha seguito per alcuni anni i mercati di Stati Uniti, Russia e Ucraina per il settore ricambi e successivamente è stato co-amministratore delegato della divisione post-vendita del Gruppo. **Una carriera molto lunga, quindi, e in ambiti diversi ma sempre colorata di bianco-verde.**

Come sarà questo 2023 a livello commerciale?

Per noi costruttori **sarà un anno sicuramente positivo**; arriviamo da un 2022 con un portafoglio ordini che non siamo stati in grado di evadere e di conseguenza buona parte di queste macchine verranno consegnate e fatturate nel 2023. I prezzi dei prodotti agricoli stanno lentamente scendendo e ancora di più i costi di produzione.

Immagino che ci sarà un leggero divario temporale tra il calo di questi costi e la diminuzione di quelli dei prodotti agricoli e ciò dovrebbe consentire al settore di mantenere un buon flusso di cassa per tutto il corrente anno e favorire nuovi investimenti, in macchine e attrezzature, da parte di agricoltori e contoterzisti. **Prevedo un buon momento per le vendite di mietitrebbie**, dopo qualche anno un po' in ombra. Stiamo inoltre assistendo a una **grande vivacità del segmento delle attrezzature per la fienagione**, un trend positivo sostenuto dalla qualità dei nostri prodotti di nicchia e dai recenti accordi sul prezzo del latte alla stalla le cui quotazioni, fino al prossimo mese di giugno, sfioreranno i 60 centesimi al litro.

Il credito d'imposta per l'agricoltura 4.0 ha portato sul mercato tra i 10 e i 12.000 trattori in più nell'ultimo biennio che se sommati agli investimenti per l'acquisto delle macchine da raccolta e altre attrezzature agricole «digitali» hanno reso più moderni molti parchi macchine delle nostre aziende agricole e agromeccaniche. Le 5-6.000 macchine in più all'anno verranno diluite nei prossimi mesi e anni in un **mercato che rallenterà, noi stimiamo un calo tra il 10 e il 15%**, ma che si stabilizzerà alla fine dell'anno corrente sulle 20.000 unità immatricolate.

In Italia nella stagione 2021-2022 Claas ha perso il primato della vendita di mietitrebbie: qual è stata la causa?

Alcuni anni fa avevamo deciso di fare un investimento molto importante nel nostro stabilimento di Harsewinkel dove produciamo le mietitrebbie e le trincie per riorganizzare la produzione. Durante quel periodo **abbiamo dovuto affrontare, oltre ai normali e inevitabili imprevisti tipici di queste fasi, una variabile davvero inaspettata: la pandemia**. Ci siamo trovati, in una fase di forte richiesta di macchine, con la **produzione ferma da luglio a dicembre 2021** e questo non

ci ha permesso di dare corso agli ordini che avevamo in portafoglio.

Come si evolverà il concessionario di macchine agricole? Sarà sempre più grande?

Io non penso che il problema sia la dimensione del dealer. **Introdurrei invece il concetto di «investitore»** di cui poco si parla in Italia. Esistono già, e stanno crescendo a livello globale, dei gruppi non necessariamente di derivazione agricola, che dispongono di diversi concessionari in vari Paesi del mondo.

Marco Limina

L'intervista completa è pubblicata sul n. 3/2023 di *MAD Macchine Agricole Domani*