

il giornale del RIVENDITORE AGRICOLA

macchine, componenti, ricambi & servizi

Una partita ancora tutta DA GIOCARE

Quattro chiacchiere con Andrea Bacchetti

► di Alice Borsani

Condirettore dell'Osservatorio Smart AgriFood, Andrea Bacchetti ci parla delle opportunità dell'Agricoltura 4.0 e di un futuro sempre più vicino. "La tecnologia c'è ed è sempre più matura e in grado di aumentare la competitività delle aziende". Ma in Italia, a che punto siamo?

Segue a pag. 12



L'Opinione dei Rivenditori

La spina nel fianco

Usato sì, ma non troppo. I dealer nazionali hanno le idee chiare rispetto al ritiro di trattori e attrezzature usate. E non sono più disposti ad accettare qualsiasi mezzo a qualsiasi prezzo

Segue a pag. 38

CM Aria di crescita e di cambiamento

a pag. 20

Pellenc ULiB 1500: energia a portata di spalle

a pag. 24

PUNTO VENDITA Anche l'occhio vuole la sua parte

a pag. 44

EXTREME 365 di Maschio Gaspardo



► a cura della Redazione

Una rotopressa a camera e geometria variabili, sviluppata nel segno della flessibilità, che offre la totale libertà di pressatura e dimensionamento della balla

Segue a pag. 16

Informazione & Convenienza

Abbonarsi è facilissimo

1 ANNO
€35
Spese di spedizione comprese

Koster Publishing S.p.A.
Via Liberazione 1 - 20068 Peschiera Borromeo - Milano
Tel. 02 55305067 - Fax 02 55305068
www.koster.it - E-mail: diffusione@koster.it

Sponsorizzazioni

JCB e Williams Martini Racing

JCB rafforza la sua partnership con il team di Formula 1 Williams Martini Racing per la seconda stagione. In particolare JCB ha colto l'occasione per investire sulle future generazioni, introducendo i suoi apprendisti al mondo della Formula 1 attraverso la Williams Martini Racing come parte della loro formazione. L'obiettivo è quello di acquisire esperienza nello sport d'élite dei motori e sviluppare un comprensione globale dei sistemi di propulsione.

La rinnovata partnership aumenterà anche la visibilità e il profilo del marchio JCB in tutto il mondo, con il brand che apparirà sia sul telaio della Williams Mercedes FW41 sia sul fondello dell'ala posteriore durante la stagione di corse 2018. JCB sarà presente anche sulle tuta da gara e sui caschi dei piloti Lance Stroll, Sergey Sirotkin e Robert Kubica, e anche su tutto il personale e l'allestimento dei box.

Il Presidente di JCB, Lord Bamford, ha dichiarato:

“Progettare e ingegnerizzare prodotti innovativi è alla base di ciò che fa JCB, e questa è una grande sinergia con Williams Martini Racing. JCB ha una lunga storia di collaborazione con gli sport motoristici e spesso combiniamo le nostre competenze ingegneristiche con alcune delle migliori tecnologie automobilistiche. Con l'introduzione di un certo numero di nostri apprendisti in questo ambiente unico ed esclusivo, puntiamo a incoraggiare una nuova generazione di



▶ Lord Anthony Bamford, presidente di JCB

“dipendenti a innovare e portare i più alti standard di competenza tecnologica al tavolo JCB”.

Breviagricole

Il patrimonio della transumanza

È stata presentata a Parigi la candidatura transnazionale della “transumanza” come patrimonio culturale immateriale dell'umanità UNESCO. La candidatura è stata avanzata dall'Italia, come capofila, insieme a Grecia ed Austria.

Le nostre Idee di movimentazione ci rendono speciali

Our Ideas of motion make us special

cm

Excellence in motion

C.M. srl - Via Bedazzo, 39 • 48022 Lugo (RA) Italy
Tel. +39 0545 34134 • Fax +39 0545 32117
cm@cm-elevatori.it

www.cm-elevatori.it

SOTTO LALENTE / CM

Aria di crescita e

“Progettiamo attrezzature che garantiscono

Un'azienda con più di quarant'anni di storia si prepara al cambio generazionale e ad affrontare le grandi sfide di un mercato sempre più esigente e internazionalizzato. Puntando su qualità e ottimizzazione dell'offerta

► di Alice Borsani

Antonella Babini è una donna abituata a fare l'imprenditrice in un mondo che, ancora oggi, è quasi esclusivamente maschile. L'abbiamo incontrata in fiera (in occasione dell'edizione 2018 di Fieragricola di Verona) e, nonostante il contesto non fosse dei più adatti ad un'intervista, tra visite allo stand e traffico nel padiglione, ci ha dedicato un'attenzione completa ed esclusiva e, con lo sguardo concentrato e l'eloquio pacato e garbato, ci ha raccontato i progetti presenti e futuri dell'azienda di cui è titolare e amministratrice.

La CM di Lugo (RA) è una PMI - i dipendenti sono circa 20 tra addetti alla produzione e risorse commerciali e amministrative - attiva nella progettazione e produzione di un'ampia gamma di elevatori, rovesciatori e benne: accessori intercambiabili pensati per un'applicazione su carrelli elevatori e trattori agricoli.

La nuova generazione

“CM è nata quarantaquattro anni fa” ricorda Babini: “era gestita da giovani con tanti progetti tanta voglia di realizzarli e oggi sta attraversando il momento, delicato per qualsiasi azienda a gestione familiare,



► Antonella Babini, titolare della CM di Lugo (RA), insieme a Martina Calini (a destra), responsabile commerciale dell'azienda. “Io credo molto nei giovani e nelle loro capacità di rinnovare: mi aspetto che portino in azienda un paradigma diverso, più adatto a cogliere le nuove opportunità.”

del ricambio generazionale.” Nel caso di CM la nuova generazione è rappresentata da Martina Calini, cresciuta “respirando l'aria” dell'azienda di famiglia, in cui oggi è attiva nel ruolo di responsabile commerciale. “È un momento decisamente stimolante: il mercato cambia sempre più velocemente ed è necessario affrontarlo con il giusto approccio ed entusiasmo. In particolare i clienti richiedono macchine e attrezzature progettate per garantire efficienza, sicurezza ed una produttività sempre più spinta. “È cambiato il modo di lavorare dei clienti, ma anche il nostro, che si è modificato con



l'obiettivo di seguire e soddisfare le richieste degli utilizzatori” conclude Babini.

La sfida dell'internazionalizzazione

Tra i principali driver di cambiamento con cui CM ha dovuto fare i conti, sicuramente va annoverata l'internazionalizzazione. “Se all'inizio della nostra attività i clienti erano prevalentemente locali, oggi circa il 50% della nostra produzione - ci spiega Babini - è diretto all'estero, non solo verso i Paesi europei, ma anche extra Ue come Australia, Sud Africa e Sud America. Oggi abbiamo incrementato le

risorse commerciali dedicate allo sviluppo e alla concretizzazione delle opportunità sulla scena internazionale che sono tante e molto interessanti.

Solo per fare un esempio lo sviluppo dell'export ci ha permesso di ridurre l'impatto, in precedenza molto forte, della stagionalità del lavoro agricolo sulla nostra produzione. Una continuità di business che ha, inevitabilmente, favorito gli investimenti e la crescita delle capacità produttive dell'azienda”. Anche se, fa notare Babini, le piccole imprese, a livello di investimenti, devono essere molto attente a fare, come si dice, il passo commisurato

di CAMBIAMENTO

ono efficienza, sicurezza e produttività”



► Lo stand di CM in occasione dell'ultima edizione di Fieragricola. La società è attiva nella progettazione e produzione di un'ampia gamma di elevatori, rovesciatori e benne: accessori intercambiabili pensati per un'applicazione su carrelli elevatori e trattori agricoli

alla lunghezza della gamba. “Abbiamo le idee che corrono più veloci di una necessaria e prudente calendarizzazione degli investimenti. Ma il lavoro non manca e la prospettiva della continuità aziendale è, per tut-

ti, lo stimolo più grande a fare sempre di più e sempre meglio.”

Un'azienda in crescita

Proprio in quest'ottica, il cambio generazionale assume un valore ancora più forte: “Io credo molto

► Nel 2017 l'offerta di CM si è arricchita dell'evoluzione del prodotto CM 16THAD, un elevatore idraulico per i trattori di media potenza, dotato di alzata libera (di 20 cm.) che consente di sollevare il carico senza variare l'ingombro



Elevatore idraulico CM 16THAD

Ottimizzazione è la parola chiave dell'offerta di accessori e attrezzature da abbinare a trattori e carrelli elevatori proposta dalla CM di Lugo (RA). Un'offerta che, nel 2017, si è arricchita dell'evoluzione del prodotto CM 16THAD, un elevatore idraulico per i trattori di media potenza, dotato di alzata libera (di 20 cm.) che consente di sollevare il carico senza variare l'ingombro. “La macchina, utilizzata prevalentemente nei vigneti con impianto a tendone per la raccolta di uva da tavola e dei kiwi” - ci spiega Martina Calini - è stata rivisitata e perfezionata secondo le richieste dei clienti, segnalate dai rivenditori, che desideravano avere un attrezzo capace di ottimizzare i tempi di lavoro.” Per ottenere questo obiettivo, la macchina è stata dotata di cilindro a doppio effetto che consente di velocizzare la salita e la discesa del carico. La dotazione standard della macchina comprende: cuscinetti radiali a rulli cilindrici, quattro catene di sollevamento “Fleyer”, profili in acciaio ad “U” ed “H” laminati a caldo, cilindro di sollevamento a doppio effetto, attacco a tre punti, alzata libera di 20 cm, distributore idraulico a quattro leve, traslatore laterale a scorrimento su boccole autolubrificanti, forche pieghevoli e regolabili, cilindro di brandeggio con snodo regolabile, tubi di collegamento al trattore. L'elevatore CM 16THAD prevede inoltre la possibilità di essere equipaggiato con una vasta gamma di accessori.

nei giovani e nelle loro capacità di rinnovare: mi aspetto che portino in azienda un paradigma diverso, più adatto a cogliere le nuove opportunità.” Proprio le opportunità per i giovani, anche in tempo di crisi generalizzata, secondo Antonella Babini non mancano, e a tutti i livelli, “soprattutto - sottolinea - in un settore di nicchia come il nostro, dove il valore aggiunto è dato dalla personalizzazione dei prodotti proposti che richiede un approccio produttivo quasi artigianale dove il “saper fare” viene premiato e valorizzato.” Il 2017, in particolare, per CM è stato un anno di obiettivi raggiunti e di grandi soddisfazioni, dal momento che si è chiuso con una crescita del fatturato del 20% rispetto all'esercizio dell'anno precedente. Un risultato significativo che ha premiato, tra le altre cose, anche gli investimenti messi in atto dalla

proprietà per il rinnovo, quasi completo negli ultimi due anni, delle attrezzature produttive utilizzate in officina.

“Abbiamo lavorato con grandi impegno sotto tutti i profili, non solo quello finanziario, e i risultati ottenuti ci hanno confermato che l'impegno paga” dichiara Babini. La crescita è stata segnata tanto sul mercato nazionale, che ha beneficiato in modo particolare dello sblocco dei PSR, soprattutto nel Sud Italia, con il conseguente riavvio degli investimenti, quanto sulla scena estera.

E, anche il 2018, promette bene: “Siamo molto carichi” conferma Babini “poiché contiamo di crescere soprattutto sui mercati internazionali, dove ci aspettiamo di raccogliere i frutti dei semi lanciati nell'ultimo periodo.” Tra i progetti di investimento programmati per l'anno in corso, il rinnovo dei software e dei

► SOTTO LALENTE / CM

I dati tecnici di CM 16THAD

MODELLO	PORTATA	ALTEZZA DI SOLLEVAMENTO	INGOMBRO	PESO
16THAD 2500	1.600	2.500	1.480	390
16THAD 2800	1.600	2.800	1.580	425
16THAD 3000	1.600	3.000	1.650	445
16THAD 3200	1.600	3.200	1.730	465
16THAD 3600	1.600	3.600	1.850	510

programmi aziendali per ottimizzare i processi interni.

L'importanza della rete

In Italia, la distribuzione dei prodotti CM è affidata a rivenditori lungo tutta la Penisola; alcune regioni sono seguite da agenti che gestiscono e offrono supporto tecnico commerciale ai rivenditori sul territorio. Tutti i mercati internazionali invece sono presidiati da distributori con

i quali l'azienda di Lugo cerca di instaurare collaborazioni solide e continuative, come del resto è nello stile dell'azienda già sul mercato nazionale. "I distributori esteri" sottolinea Babini "apprezzano sentire la vicinanza ed il supporto dell'azienda, che si traduce nella condivisione di obiettivi e risultati e, col tempo, in una fidelizzazione che favorisce il business per entrambi." Fondamentale, in questo senso,



► Dotato di cilindro a doppio effetto che consente di velocizzare la salita e la discesa del carico, l'elevatore CM 16THAD consente agli operatori più esigenti di ottimizzare i tempi di lavoro

è anche l'assistenza post vendita: "Il nostro obiettivo è quello di favorire e facilitare il rapporto tra distributore e i clienti finali: ci attiviamo immediatamente affinché il distributore possa

risolvere nel più breve tempo possibile un eventuale problema o fermo macchina dei clienti. Questo sforzo viene ripagato in pieno dalla soddisfazione del cliente." 🚛

Il più ampio assortimento di ricambi agricoli in Europa

Tutto ciò che serve per il tuo lavoro.



Stare al passo con le richieste di agricoltori e contoterzisti può essere difficile. In qualità di rivenditore di macchine agricole, è tuo interesse offrire loro il più vasto assortimento di ricambi ed accessori minimizzando le tue scorte in magazzino. Ecco perché lavoriamo al tuo fianco: per assicurare che il tuo cliente riceva l'articolo a marchio Kramp che desidera nel momento in cui ne ha bisogno.

kramp.com/it/tuttoperiltuolavoro

KRAMP
It's that easy.