

[**MECCANIZZAZIONE**] Le prime due strutture sono state inaugurate a Cento (Fe) e Forlimpopoli (Fc)

Macchine agricole, scocca l'ora della vendita diretta al cliente

[**DI FRANCESCO BARTOLOZZI**]

Otto costruttori danno vita a un Consorzio per offrire agli utenti finali le proprie attrezzature

A dire il vero non è il primo caso assoluto in Italia di vendita diretta di macchine agricole da parte del costruttore al cliente finale (Goldoni ad esempio ne ha già due). Ma è sicuramente il primo caso di costruttori che si mettono insieme per costituire un Consorzio al fine di vendere direttamente le proprie attrezzature al cliente finale.

Si chiama "Il Costruttore" e ha recentemente inaugurato i suoi primi due punti vendita a Cento (Fe) e Forlimpopoli (Fc).

Ne fanno parte Gamberini, Marangon, Emy Elenfer, Moro Aratri, Wolagri, Zaccaria, Orsi Group e O.C.L.L. Inizialmente era nella lista dei consorziati anche Matermacc, ma in un secondo momento si è ritirata. Il presidente è **Stefano Orsi** di Orsi Group, affiancato da sette consiglieri, uno per ciascuno dei marchi consorziati.



[Il logo del Consorzio.

Nell'operazione rientra anche Ama, in quanto i primi due punti vendita del Consorzio nascono nella stessa sede degli AgriStore dell'azienda di San Martino in Rio (Re). E un terzo punto vendita dovrebbe sorgere sempre in Emilia nel mese di aprile, poi si vedrà se e dove proseguire. «Lo spirito di questo Consorzio - spiega **Ugo Cambuzzi**, consigliere in rappresentanza di Wolagri - è di insediarsi in quei territori dove

i consorziati non sono rappresentati dai rivenditori. Per questo riteniamo di essere in sana concorrenza con la rete distributiva, che potrà ricevere solo stimoli da un'iniziativa come questa. Del resto, basta osservare mercati un pò più evoluti del nostro per capire che si tratta di strade già percorse».

Oltre a fornire i ricambi, garantiti dalla partnership con Ama, il Consorzio sta facendo accordi in loco con officine autorizzate per offrire anche il servizio di assistenza. E ovviamente ha un suo statuto già depositato, che regola entrata e uscita dei consorziati. «La prerogativa di base - spiega Cambuzzi - è che nessuno dei soci faccia concorrenza all'altro, cioè i vari membri devono avere complementarietà di produzione senza sovrapposizioni.

Inoltre, tengo a precisare che il socio può rinunciare a offrire la propria produzione in un punto vendita deciso dagli altri se in quel territorio ad esempio si ritiene già rappresentato in modo soddisfacente da un rivenditore. Questo proprio per salvaguardare la rete distributiva».

Altro aspetto importante è la gestione della contabilità in modo separato per ogni marchio, che ha anche completa autonomia nel fissare i prezzi. Ovviamente ci sono dei criteri da rispettare, ma ognuno si fa il suo listino, nello spirito comune di rendere espliciti quelli che sono i costi del bene (prezzo della macchina, del trasporto, del servizio, del supporto tecnico). E il prezzo è quello indicato, senza sconti.

Il Consorzio inoltre tiene a precisare che non vende l'usato, né effettua permuta. «Semplicemente - chiarisce Cambuzzi - possiamo ospitare sul nostro sito o sulla nostra bacheca il cliente che ha la necessità di vendere la sua macchina. Ma non siamo né vogliamo sostituire i commercianti».

Da segnalare, infine, che "Il Costruttore" è nato in maniera indipendente da Unacoma, partendo da un'analisi esclusivamente di tipo commerciale, con lo scopo di integrare la distribuzione, migliorandone ove possibile l'efficienza. ■

[**I RIVENDITORI**] **Carlini: «Siamo molto perplessi»**

In attesa del comunicato stampa ufficiale di Unacma (l'Unione nazionale dei commercianti di macchine agricole), il primo commento a caldo del presidente **Guglielmo Carlini** è all'insegna della perplessità. «Non c'è una reazione di sfida nei confronti dei promotori di questa iniziativa, ma sicuramente siamo molto perplessi nei riguardi di quello che può essere l'orientamento dei costruttori nei confronti della distribuzione. E non è nemmeno una questione di carattere economico, ma quello che più fa pensare sono le modalità in generale che i costruttori possono arrivare a utilizzare nei confronti della distribuzione. In attesa di vedere gli effettivi risultati dell'iniziativa, considero destabilizzanti operazioni di questo tipo e resto convinto del fatto che i costruttori debbano continuare a fare i costruttori. E i commercianti...i commercianti».

■ **F.B.**