L'INFORMATORE AGRARIO
DAL 1945
LIBERO, COMPETENTE, INNOVATIVO

informatoreagrario.it

Borio: una lunga tradizione e idee concrete sul futuro

Borio è una storica concessionaria piemontese, con sede ad Alba (Cuneo) che lo scorso anno ha festeggiato i 90 anni di attività. Recentemente abbiamo incontrato l'amministratore della società, **Andrea Borio**, che rappresenta la terza generazione della famiglia, per farci raccontare come è cambiato il modo di vendere le macchine agricole, come sta affrontando questo delicato momento economico e come vede la sua attività nel futuro.

In quali settori dell’agricoltura lavorate?

Una volta, ai tempi di mio padre e di mio zio, erano molti gli allevamenti presenti e quindi le colture foraggere e quelle estensive di cereali, che sono state progressivamente sostituite, qui nel Basso cuneese, da due coltivazioni d’eccellenza: il **vigneto nella Langa, nel Roero** e un po’ nel **Monferrato con vitigni come il Nebbiolo, il Barolo**, il **Barbaresco** oltre ad alcuni moscati e il **noccioleto**. Il nostro «core business» si basa su queste due coltivazioni.

Voi siete da anni distributori del marchio SDF; un rapporto che dura da molto tempo.

Una storia lunghissima perché **abbiamo iniziato con i trattori Lamborghini trattando direttamente con Ferruccio Lamborghini nel 1952**. Il marchio Lamborghini si vendeva molto dalle nostre parti, soprattutto in versione cingolata. Poi con l’acquisizione da parte della società di Treviglio siamo diventati nel tempo **distributori dei tre marchi Same, Deutz-Fahr e Lamborghini**, anche se quest’ultimo ormai non viene quasi più prodotto. Inoltre, avendo sempre lavorato con le falciatrici **Bcs**, prodotte ad Abbiategrasso (Milano), abbiamo iniziato a vendere i loro trattori oltre a distribuire le macchine della **Facma** per i noccioleti, prodotte nel Viterbese. Con questi «colori» realizziamo il 70% del nostro fatturato; il resto dei ricavi proviene dalla vendita e dall’assistenza di macchine per la lavorazione nel vigneto e del giardinaggio.

Negli ultimi anni siamo passati dalla penuria di macchine, attrezzature e componenti a un’offerta esagerata di prodotto; ora il mercato sembra fermo, cosa sta succedendo?

Stiamo vivendo di nuovo un periodo particolare. Se prima abbiamo patito dei grossi ritardi a causa delle difficoltà di approvvigionamento delle materie prime per la pandemia e la guerra in Ucraina, **ora si stanno allungando i tempi di montaggio delle macchine e quindi di consegna** a causa del calo delle vendite del mercato e i conseguenti fermi delle linee di produzione dei costruttori. In sintesi a rimetterci siamo sempre noi concessionari e ovviamente il cliente finale. Le aziende non stanno producendo e allungano i tempi di consegna, inizialmente previsti a 60 giorni, a 90 o addirittura 120 giorni.

Come organizzate l’assistenza ai clienti?

Avevo un ramo d’azienda autonomo che si occupava dell’assistenza: dal 2020 quell’officina è stata integrata nella società e me ne occupo personalmente. Questo a mio avviso è stato un salto di qualità nel servizio alla clientela e **siamo passati da una visione prettamente commerciale di questo business a una visione tecnica e di servizio diretto**. Ho puntato molto su questo settore dell’azienda perché è sempre vero il detto che **«il primo trattore lo vendi per il prezzo, il secondo lo vendi per la qualità del servizio post-vendita che riesci a erogare»**

. Abbiamo tre officine mobili su furgoni attrezzati, oltre al servizio interno; in qualche caso lavoriamo anche da remoto grazie alle implementazioni di tecnologia derivate dalla 4.0. In totale sono 8 le persone impegnate in quest’area dell’azienda su 18 che lavorano in concessionaria.

Tratto dall’articolo pubblicato su *MAD – Macchine Agricole Domani* n. 7-8/2024
Borio, una lunga storia e idee chiare sul futuro
di M. Limina
Per leggere l’articolo completo **abbonati** a *MAD – Macchine Agricole Domani*

© 2019 Edizioni L'informatore Agrario S.r.l. - OPERA TUTELATA DAL DIRITTO D'AUTORE