L'INFORMATORE AGRARIO
DAL 1945
LIBERO, COMPETENTE, INNOVATIVO

informatoreagrario.it

Consorzio agrario di Treviso e Belluno punta su servizi e consulenza

CONSORZIO AGRARIO DI TREVISO E BELLUNO

Giorgio Polegato, presidente del Consorzio agrario di Treviso e Belluno

Il **Consorzio agrario di Treviso e Belluno** ha superato i 100 milioni di euro di fatturato, con un **utile netto di oltre 600.000 euro** nel 2019: risultati che lo rendono una realtà importante, sia per il volume d'affari, ma ancor più per la capacità di produrre utili da destinare a nuovi investimenti. E proprio su questo tema abbiamo incontrato il **presidente Giorgio Polegato**.

Presidente, tra gli sviluppi futuri del Consorzio c'è anche quello dell'aggregazione?

Il Consorzio agrario di Treviso e Belluno già oggi aderisce alla federazione dei consorzi e collabora con il Consorzio del Friuli, ed è evidente che vogliamo essere co-protagonisti di tutti quei processi che porranno al centro i nostri agricoltori per consentire di poter garantire prezzi migliori e costi inferiori.

Superati i 100 milioni quale nuovo obiettivo vi siete fissati?

Negli ultimi anni **buona parte dei ricavi derivavano dal comparto viticolo** in ragione dei tanti nuovi impianti realizzati nell'area, ma ora la possibilità di ampliare le superfici vitate è stata bloccata, pertanto l'obiettivo è quello di riuscire a **consolidare i risultati raggiunti, crescendo in altri settori** per compensare il calo di fatturato del comparto viticoltura.

Qualche idea?

Innanzitutto **aumentare il servizio delivery**, introducendolo anche per piccoli quantitativi, perché è molto richiesto dai nostri clienti.

Ancora puntiamo a migliorare il **servizio di consulenza** implementando sia il livello professionale del personale tecnico del Consorzio, sia il numero di addetti, in modo da coprire correttamente tutto il territorio di nostra competenza. Questa iniziativa è accompagnata da investimenti in comunicazione, per informare dal punto di vista tecnico e commerciale i clienti.

Per questo abbiamo realizzato un ***house organ* aziendale e canali social**, attraverso i quali abbiamo reso trasparente e alla portata di tutti il rapporto con il Consorzio.

Nel prossimo futuro intendiamo anche **strutturare i punti vendita per offrire una migliore assistenza assicurativa** attraverso strumenti e prodotti che diano la massima copertura ai nostri associati e offrire nuovi servizi finanziari. Ad esempio abbiamo proposto su tutta l'area della meccanica agraria pagamenti dilazionati in 5 anni a tasso d'interesse pari a zero.

Nell'ottica di migliorare il servizio al cliente si colloca anche la **collaborazione con il Consorzio di difesa** per sviluppare sinergie sul fronte dell'agricoltura di precisione, in particolar modo rispetto al tema dei trattamenti antiparassitari e della sostenibilità ambientale.

Insomma una serie di iniziative per fidelizzare sempre più i clienti.

Certamente. Attraverso una offerta caratterizzata da prezzi adeguati, nuovi servizi

ed elevate competenze tecniche intendiamo **stabilizzare il rapporto di partnership con tutti i nostri clienti** e soprattutto con le grandi aziende e i contoterzisti.

Nell’area del Trevigiano vantiamo una quota di mercato pari al 30% del totale e desideriamo consolidare e crescere attraverso relazioni commerciali di medio lungo periodo. Questo vale anche per i fornitori ai quali chiediamo di condividere il nostro approccio con i clienti finali e di creare le condizioni per evitare la concorrenza dei nostri punti vendita con altri attori del territorio.

E sul fronte della razionalizzazione dei costi?

Servirà una **razionalizzazione dei 38 punti vendita** del Consorzio sparsi sulle due province di Treviso e Belluno per creare **realtà più grandi in zone strategiche dotate di un’ampia offerta di prodotti** volta ad avvicinare non solo i grandi imprenditori agricoli ma anche gli hobbisti e i piccoli agricoltori.

Ulteriori informazioni

Antonio Boschetti

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