

Sanoll, punta su nicchie di mercato e servizi post vendita



Vendere macchine agricole in Alto Adige richiede un'ottima conoscenza del territorio, ovviamente del cliente, oltre alla disponibilità di una gamma di prodotti a listino molto varia, per **assecondare le richieste di agricoltori che operano, molte volte, in contesti difficili e su una grande varietà di colture**, dai seminativi a quelle specializzate ad alto reddito fino alla zootecnia.

Di recente siamo stati a Egna (Bolzano) nella sede della **Sanoll Macchine Agricole**, concessionario attivo dal 1989 e gestito da **Christian Sanoll** e dal padre **Adalbert**

. Nel colloquio con i due titolari della concessionaria abbiamo affrontato diversi temi relativi non solo al **mercato** ma anche alle **tipologie di clienti**, al **servizio di assistenza**, alle **nuove tecnologie** e all'utilizzo che ne fanno gli agricoltori e i contoterzisti.

Quali sono i marchi con i quali collaborate e di quali settori dell'agricoltura vi occupate?

I principali marchi che distribuiamo sono Lindner, Rigitrac, Antonio Carraro, Deutz-Fahr, Same, Binger Seilzug, Caron, Gafner e Sip. Lavoriamo poco nel pieno campo, soprattutto nelle pianure della Val Pusteria e nell'alta Valle Isarco, la maggiore parte dei nostri ricavi, che mediamente negli ultimi anni si aggirano sui 15 milioni di euro, sono divisi quasi a metà tra i segmenti della zootecnia e della fienagione, e quelli delle colture specializzate come frutteto e vigneto. Un'altra piccola quota delle entrate deriva dalle macchine e attrezzature per la manutenzione delle aree verdi comunali e per la cura delle piste da sci. Una novità a breve sarà quella dell'inserimento a listino di un modello di carro miscelatore trainato.

Qual è l'area di vostra competenza?

Seguiamo tutta la provincia di Bolzano, quella di Trento con alcuni marchi come Lindner, Rigitrac e Sip, e vendiamo poi anche all'estero in Austria e Germania, Paesi dove lavoriamo molto anche con l'usato.

Lei crede nella diffusione dei robot e dei droni in agricoltura? Se sì in quali ambiti?

Ci sarebbe abbastanza domanda per eseguire i trattamenti con i droni ma la legge ce lo impedisce. Ho visto recentemente a Interpoma a Bolzano un robot per la raccolta delle mele ma credo che in questo momento la qualità che offre la manodopera, unita alla velocità e alla tecnologia a bordo dei moderni carri raccolta, sia difficilmente superabile da un robot.

Come sta cambiando il mondo della distribuzione delle macchine agricole?

Stiamo assistendo a un allargamento delle zone dei concessionari e a una loro riduzione numerica. In questo scenario, a livello generale, un dealer deve decidere come strutturarsi per fare reddito. Le strade possono essere diverse. Una è quella di cercare sinergie con altri concessionari, oppure addirittura di acquisire qualche concorrente. La pressione dei costruttori è sempre più forte, loro devono far lavorare le fabbriche e il loro personale e impongono quindi programmi di vendita molto impegnativi da sostenere. Per quanto ci riguarda lavorando con tanti marchi e in settori merceologici molto differenti tra loro ci sentiamo abbastanza protetti ma è indubbio che dobbiamo fare ogni giorno del nostro meglio per soddisfare i clienti, anche se in una zona particolare come la nostra è probabilmente più facile.

Tratto dall'articolo pubblicato su *MAD Macchine Agricole Domani* n. 5/2025

Sanoll, nicchie di mercato e post-vendita per crescere

di M. Limina

L'articolo completo è disponibile per gli abbonati anche su Rivista Digitale