# Come ti vendo l'amato-odiato usato

di Mario Chiericati

Una nostra indagine su come viene gestito l'usato da parte di alcuni concessionari. La visibilità si cerca più spesso con internet

In un mercato difficile come quello delle macchine agricole, l'usato è per alcuni concessionari una risorsa, per altri una patata bollente.
Intermediario tra costruttore e cliente finale, il concessionario di macchine agricole affronta il mercato ogni giorno, sfidando una concorrenza agguerrita per vendere macchine nuove e spesso, alla vendita di un trattore nuovo, si contrappone il ritiro di uno o, in alcuni casi, due usati.
Nasce così il problema di come gestire questo usato, spesso da mettere a norma, con conseguenti interventi pesanti e costosi. Ma i dolori sono appena iniziati, visto che occorre poi mettere sul mercato queste macchine. Ecco dunque che viene premiato chi riesce a trovare il sentiero più efficace per gestire poi in discesa la vendita dell'usato. Incuriosito dalle strategie adottate dai concessionari, MAD ha effettuato una serie di visite presso alcuni dealer per capire come si organizzano per trasformare l'usato in un business.

**Tramite i servizi offerti dalla nostra Casa editrice i concessionari possono promuovere le loro macchine e attrezzature agricole usate. Le offerte possono essere pubblicate nella rubrica "La Vetrina delle occasioni" sul settimanale *L'Informatore Agrario* o nel sito web della nostra Casa editrice www.informatoreagrario.it/ita/MadUsato/index.asp**

## Eros Ravagnolo

"Voi della stampa dovreste passare un giorno intero con noi, così vi rendereste conto di quanto dobbiamo tribolare a vendere trattori". Questa la proposta di Eros Ravagnolo, concessionario di Pasiano (Pordenone) del gruppo Agco e che, in media, per ogni trattore nuovo venduto ne ritira uno di usato, in genere John Deere, Fendt o Fiat. L'area di vendita si estende su quasi tutto il Friuli e la provincia di Treviso, per questo come tipologia e fascia di potenza l'usato è molto vario, rivenduto in gran parte nell'area di riferimento. Quel 20% a cui manca l'arco di protezione se ne va in Europa dell'Est.
"Gli acquirenti mi contattano fondamentalmente per passaparola, anche se in 3 casi su 10 mi rintracciano tramite il MAD usato (il sito internet che la nostra casa editrice offre per lo scambio della macchine usate, n.d.r.) e la "Vetrina delle occasioni" (le pagine de L'Informatore Agrario, con cadenza mensile, riservate ai concessionari).
E il problema della sopravvalutazione di certe macchine?
"È legato alla maggiore richiesta in certe zone di una particolare tipologia di macchine. Noi evitiamo di valutarlo troppo, tuttavia l'acquirente deve capire che il prezzo include anche il servizio, quindi garanzia e assistenza da noi offerti".

**Certi piazzali esterni vedono parcheggiati trattori usati per un valore anche considerevole e che costituiscono in alcuni casi una zavorra per il concessionario**

## Fulvio Signori

Isola felice come vendita di usato, proprio grazie alla maggiore richiesta di una particolare tipologia di trattore, è Lonato (Brescia), dove Fulvio Signori continua l'attività avviata dal padre Ugo da 50 anni. "Con il nuovo – racconta Fulvio – non vogliamo più avere a che fare. Vendiamo solo usati, anche di 20 anni. Same, Lamborghini, Landini e Fiat i marchi, quasi esclusivamente da frutteto.

Viticoltori e frutticoltori vogliono, infatti, una macchina funzionale, che costi decisamente meno di una nuova".
Oltre al mercato nazionale, riescono a vendere una buona percentuale in Grecia, dove vanno forte i non cabinati, meglio se cingolati, da 70-80 CV a 4 RM. "Gli acquirenti in genere ci contattano grazie al nostro sito internet, anche se l'anno scorso delle 150 macchine vendute ne abbiamo piazzate una trentina con il MAD usato".
Gli interventi principali fatti alle macchine?
"Mi dice sempre mio padre: il primo guadagno è comprare bene! Quindi se non sono quasi del tutto a posto, non le considero neanche".

## Fabrizio Dalla Vecchia

"Se non hanno l'arco di protezione, o si rottamano o si vendono mediante le aste" riferisce invece Fabrizio Dalla Vecchia, concessionario John Deere di Vago di Lavagno (Verona), che vede nelle promozioni commerciali offerte dai costruttori una delle cause dei piazzali pieni di macchine usate.
"A fronte di 100 trattori nuovi venduti, 60 sono gli usati ritirati e, se non sono troppo vecchi, in genere si mettono a norma con piccoli interventi di meccanica".
Marchiati New Holland, Fiat, Massey Fergusson e Same, con qualche caso di Ford e Deutz, gli usati sono venduti nelle regioni limitrofe e in Meridione, mercati conquistati grazie agli open day con macchine in saldo da lui organizzati, "e che quest'anno replicherò per ben tre giorni, visto il successo ottenuto".
All'estero invece un discreto risultato lo trova in Romania, per via degli italiani che vi hanno investito, oltre che in Slovenia e Marocco.
Garanzia offerta all'usato?
"Se marchiati John Deere la diamo per 6 mesi fino al 50%, se di altri marchi solo se messi proprio bene".

## Sergio Bassan

Anche per Sergio Bassan, concessionario John Deere di Motta di Co-

stabissara (Vicenza), la garanzia viene offerta solo agli usati con il marchio americano. Di 100 trattori nuovi venduti, 80 sono gli usati ritirati, di età tra i 10 e i 15 anni e potenze oltre i 150 CV, marchiati John Deere, New Holland, Landini e Same. "Nella mia area di vendita, delimitata da Vicenza, Padova, Rovigo e Venezia, credo molto nel rapporto di fiducia con il cliente, che va mantenuto e consolidato, e grazie ai mezzi di comunicazione offerti con internet e la stampa punto a conquistarne di nuovi".
Dove vendete il vostro usato?
"Un buon 80% nella zona di riferimento grazie al passaparola, il resto al Sud Italia tramite il MAD usato e la vetrina delle occasioni de L'Informatore Agrario e in Romania grazie al nostro sito internet".

## Siniscalchi Elio & Aldo

Opera solamente al Sud, in particolare a Crotone, Roberto Siniscalchi,

concessionario McCormick e Landini, con qualche mietitrebbia Laverda venduta ogni 3-4 anni.
"Forte è la domanda di trattori da frutteto – ci racconta Rino Grosso, responsabile dell'usato – che a volte stanno sul piazzale solamente per un giorno. Tuttavia le macchine oltre i 100 CV rischiano di rimanere invendute anche per 1-2 anni". Vista la scarsa marginalità conseguibile con il nuovo, il concessionario di Crotone trova un'opportunità con l'usato, "grazie al quale riusciamo a recuperare quello sconto che dobbiamo offrire per vendere macchine nuove". I marchi ritirati sono solitamente tutti nazionali, con qualche Massey Fergusson, mentre gli interventi per metterli a norma riguardano la cintura di sicurezza, l'arco di protezione ed eventualmente la cabina.
Avete manodopera preparata?
"Grazie al cielo sono tutti giovani e preparati".

## Consorzio Agrario Milano & Lodi

Ha dovuto invece investire molto in formazione il Consorzio agrario di Milano e Lodi, per preparare ragaz-

Consorzio Agrario di Milano e Lodi

zi capaci di aggiustare e mettere a norma le macchine. Storico rivenditore New Holland, il caposervizio per le macchine agricole Gabriele Mancini del Consorzio ci racconta che "di usato ritira trattori da pieno campo, di vari marchi fra cui Same e John Deere, con potenza da 70 a 200 CV".
Gli interventi per metterli a norma riguardano l'arco di protezione e le cinture e riescono a vendere per la maggior parte a commercianti.
"Siamo contattati fondamentalmente perché conosciuti nella zona, anche se vogliamo potenziare il nostro sito internet e adottare quelle soluzioni come il MAD usato".
Strategie per differenziare l'offerta?
"Vediamo nel noleggio una opportunità, visto che la domanda nella zona c'è, soprattutto per le macchine da raccolta".

## Franco Roncari

Non le noleggia, ma le rivende le macchine usate da raccolta, in particolare trincia della Claas, Franco Roncari, titolare della Agri-verde, concessionaria di Verona dei marchi Claas, Fendt e Massey Ferguson.
"Ora con la questione delle bioenergie mi auguro di trovare un mercato migliore per le trincia usate, che se hanno più di 10 anni di età, rischiano di essere solo ferro vecchio".
Gli interventi richiesti, infatti, presuppongono un onere non indifferente per questa tipologia di macchine. Perciò "l'usato è più una patata bollente, perché, non solo con le trincia, genera capitali fermi per mesi sul piazzale".
Di circa 60 macchine nuove vendute, 50 sono gli usati ritirati, Fiat, Same, Fendt e John Deere, di età da 10 a 20 anni e potenze fino a 200 CV.
"Vendo bene fino ai 100 CV, e trovo

efficace il sito offerto dall'Agco per vendere l'usato. Con MAD usato e la Vetrina delle occasioni riesco a piazzare circa il 10% delle macchine usate".
Vendete all'hobbista?
"All'agricoltore part time abbiamo venduto 10 pezzi l'anno scorso, con macchine fino a 60-70 CV".

Mario Chiericati
m.chiericati@macchineagricoledomani.it

**Per pubblicizzare efficacemente il vostro usato contattateci allo 045.8057523 oppure via e-mail: pubblicita@informatoreagrario.it**

**VISITATE IL SITO: www.informatoreagrario.it/ita/madusato**

MAD usato

*Il mercato delle* ***macchine agricole usate*** *on-line*

L'INFORMATORE AGRARIO