L'INFORMATORE AGRARIO
DAL 1945
LIBERO, COMPETENTE, INNOVATIVO

informatoreagrario.it

Fendt e Sud Europa, legame sempre più stretto

Fabio Garavelli, responsabile vendite Fendt per i mercati dell'Europa meridionale

I **numeri del mercato** e le **prospettive di vendita** delle macchine agricole, i chiaroscuri del **settore della distribuzione**, le **novità meccaniche e tecnologiche** in arrivo e le **strategie commerciali** sono stati i principali punti discussi con **Fabio Garavelli, sales manager di Fendt per i mercati del Sud Europa**, durante la recente intervista nella biblioteca «Alberto Rizzotti» della nostra Casa editrice a Verona.

Il quarantaduenne manager, originario della provincia di Cremona, dove i genitori gestiscono ancora un'azienda agricola, ha una laurea in scienze agrarie, conseguita presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza e **ha lavorato per molti anni nel settore dell'industria agromeccanica**, ricoprendo negli ultimi 15 anni vari ruoli in Italia e Germania.

La sua storia lavorativa con il Gruppo americano Agco è iniziata nel dicembre 2019 e nel suo ruolo di central retail manager è stato responsabile di tutte le attività di marketing come comunicazione, formazione, implementazione di programmi di vendita e sviluppo di strumenti digitali; dal 4 ottobre 2021 è responsabile delle vendite del brand tedesco per i **mercati di Italia, Spagna e Portogallo**.

Garavelli, iniziamo dal vostro annuncio dello scorso anno relativo al rilancio del progetto Katana; perché tornate a infilarvi in un mercato così complesso?

La visione di Fendt è quella di essere un **marchio full liner** e quindi a

completamento di tutta la nostra linea fienagione non poteva mancare la falciatrinciacaricatrice. È vero, questo segmento di mercato è molto difficile ma dobbiamo anche dire che il progetto Katana non si era mai fermato; **a noi mancava una macchina di altissima potenza, quel segmento verso cui si indirizza il cliente italiano e più in generale quello del sud Europa, dove si lavora molto con il biogas e le bioenergie**, e che non potevamo più soddisfare solo con il modello da 650 CV. In questa fase dobbiamo riaccreditarci verso i nostri concessionari per dimostrare che la macchina c'è, è performante e può essere introdotta senza problemi nel parco macchine di chi è già un nostro cliente con trattori di alta potenza e mi riferisco alle aziende di grandi dimensioni e ai contoterzisti.

Full liner: quali vantaggi offre l'ampia varietà di prodotti?

Innanzitutto l'**esclusività sui concessionari**, con una gamma completa per molte attività agricole e rapporti sempre più solidi tra costruttore, dealer e cliente finale. Un altro vantaggio è quello di avere a disposizione il sistema Fendt One, la piattaforma per la gestione dei dati che forniamo ai clienti che non necessitano più di appoggiarsi a software esterni.

Ma il Fendt One non è disponibile su tutta la gamma.

Sui trattori è già applicato ed è in arrivo, **a breve, su tutte le altre semoventi**, comprese le macchine da raccolta.

Trattore elettrico: a che punto siamo?

Germania e Norvegia saranno i primi Paesi nei quali lanceremo questi modelli. **La prima macchina entrerà in produzione in estate e sarà l'e107 in versione V, a seguire produrremo la versione standard S**. La scelta dei mercati di lancio non è stata ovviamente casuale: la Germania è il mercato per eccellenza di Fendt mentre la Norvegia sta godendo di forti contributi per l'acquisto di macchine agricole elettriche. **In Italia questi prodotti arriveranno nel 2025** ma a inizio estate cominceremo già la formazione dei nostri concessionari.

Oltre all'elettrico state pensando ad altre fonti alternative al gasolio per alimentare i motori?

Un prototipo alimentato a idrogeno è in questo momento allo studio e in fase di test con l'Università della Baviera. **Stiamo inoltre lavorando sui nuovi combustibili HVO prodotti da fonti rinnovabili** e tutte le macchine da noi prodotte negli ultimi tre anni sono già predisposte per l'uso di questi combustibili. Parallelamente in Spagna stiamo portando avanti un altro progetto di ricerca con un'azienda che produce carburanti fossili con la quale testiamo miscele con l'aggiunta di diverse percentuali di biocombustibili.

Come è andato il mercato trattori nel 2023 in Italia e nella Penisola iberica?

Nel 2023 in **Italia** abbiamo ottenuto il nostro record storico con il **7,7% di share**, in leggera crescita. Il dato interessante è che sopra gli 80 CV abbiamo una quota dell'11,7% su un mercato di 17.613 trattori. In **Spagna** la nostra **quota** è stata del **8,1%** su un mercato che si è chiuso a 7.700 unità, in forte calo rispetto all'anno precedente. Infine, in **Portogallo**, abbiamo registrato il **3,9% di quota, sopra gli 80 CV** con un mercato di circa 5.000 unità ma nel quale solo 1.500 sono sopra gli 80 CV.

Come dovrebbero evolvere le fiere secondo lei?

A mio modo di vedere gli eventi fieristici **avranno sempre più la duplice funzione di presentazione dei nuovi prodotti e di socializzazione con i clienti** e gli appassionati del brand dai quali possiamo capire molto del nostro lavoro. Io vorrei arrivare inoltre a portare in esposizione non solo i prodotti finiti ma anche qualche parte di macchina; in pratica della componentistica e soluzioni che mettano in evidenza la qualità di quello che c'è sotto il «vestito».

Tratto dall'articolo pubblicato su *MAD – Macchine Agricole Domani* n. 5/2024
Fendt e Sud Europa, legame sempre più saldo
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