

Francesco Zazzetta guida la crescita di New Holland, Case IH e Steyr in Italia



Nonostante la giovane età il quarantaduenne **Francesco Zazzetta** ha già alle spalle una lunga storia nel gruppo CNH, iniziata nel 2007 dopo la laurea in Economia aziendale e l'immediato ingresso nel team spagnolo.

In seguito il manager, originario di San Benedetto del Tronto (Ascoli Piceno) ma che ora vive a Modena, **ha lavorato al CNH Commercial training di Torino** per

poi assumere, nel 2012, l'incarico di **product specialist per i trattori New Holland sopra i 100 CV** e trascorsi due anni ha lavorato nel settore **Cash crop tractors & balers**.

Nel 2017 è stato nominato **responsabile marketing e comunicazione di New Holland Agricoltura Italia**, incarico che ha lasciato nel 2020 per ritornare in Spagna, a Madrid, in veste questa volta di **business director per il mercato iberico** e dove è rimasto fino all'ultima nomina, dell'autunno scorso, nel **medesimo ruolo ma per il mercato italiano**.

Andamento del mercato, caratteristiche dei prodotti e full line, gestione della rete di distribuzione sono **solo alcuni dei nodi che abbiamo toccato durante il colloquio** e che vi sintetizziamo di seguito.

Francesco Zazzetta partiamo dal recente cambio di strategia di CNH che ha interessato soprattutto l'Europa, ci spiega cosa è successo?

Forse più che in altre parti del mondo nel nostro Continente negli ultimi anni abbiamo assistito a una diminuzione delle vendite di macchine agricole e a una forte variabilità di recettività del mercato. Era necessario quindi strutturarci in maniera adeguata per affrontare questi repentini cambiamenti; un passaggio iniziato la primavera scorsa e che avevo già affrontato quando ero alla direzione vendite in Spagna e che ho seguito poi dal mio ritorno in Italia.

Quali sono le quote di mercato in Italia dei principali vostri prodotti?

Per i trattori, con i tre marchi, abbiamo avuto nel 2024 una penetrazione di oltre il 21% su un totale di 15.448 unità. La suddivisione tra i nostri tre marchi è stata la seguente: 17,6% New Holland, 3,2% Case IH e 0,4% Steyr. Nell'ultima stagione di vendita delle mietitrebbie, la 2023-2024, su un totale di 275 unità immatricolate abbiamo avuto uno share del 30% mentre nel segmento delle falciatrici-caricatrici, sempre nella stessa stagione, la nostra quota è stata del 10% con 64 macchine vendute. Siamo saldamente in testa nella vendita di presse quadre: nella stagione 2023-2024 con una stima di vendita di 72 unità abbiamo raggiunto una quota del 35% mentre abbiamo il 10% di share nelle rotopresse che nella medesima stagione il mercato nazionale ha assorbito in circa un migliaio di unità.

Il numero di concessionari diminuirà?

Si andrà certamente in generale verso una riduzione dei dealer ma noi continuiamo a puntare su partner che siano distribuiti il più capillarmente possibile su tutto il territorio nazionale; questa è sempre stata la nostra forza e continuerà a esserlo. Crediamo molto nella vicinanza diretta al cliente finale e inoltre per noi

non esistono differenze tra concessionari grandi o piccoli perché valutiamo le performance di ogni singolo dealer, il loro allineamento con la nostra visione e la garanzia di continuità aziendale.

Agricoltori e contoterzisti recepiscono bene le novità tecnologiche?

Purtroppo esiste ancora una robusta barriera di adattamento nonostante le tecnologie siano sempre più accessibili a livello economico e di utilizzo. C'è scarsa consapevolezza dei benefici che questi sistemi possono apportare se correttamente usati. Anche i grandi contoterzisti che sarebbero i primi interessati a vendere i dati di campo ai loro clienti ci dicono che ancora i proprietari dei terreni preferiscono che il terzista arrivi puntuale, svolga nel tempo stabilito il lavoro e che pratichi sempre lo stesso prezzo senza aumenti.

Tratto dall'articolo in pubblicazione su *MAD Macchine Agricole Domani* n. 6/2025

New Holland, Case IH e Steyr avanti assieme

di M. Limina e A. Caroleo

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