

Gruppo Dalla Vecchia, un buon affare di famiglia



A colloquio con **Luca** ed **Elisa Dalla Vecchia**, terza generazione dello storico concessionario veronese di macchine per l'agricoltura e il settore industriale che nel 2025 ha celebrato i 60 anni di attività.

Tanti i temi discussi: **mercato, strategie commerciali, nuove tecnologie, rapporto con le mandanti e futuro di un mestiere profondamente mutato** rispetto al passato e in continua forte evoluzione.

La struttura societaria è una holding, la **DV Invest 24**, all'interno c'è la società **DVF che controlla DVF Noleggi e DVF Immobiliare**. Tutte le quote sono riconducibili al presidente **Fabrizio Dalla Vecchia**, alla moglie **Graziella Aldegheri**, che segue l'area amministrativa, e ai figli **Luca** ed **Elisa** rispettivamente direttore commerciale per il settore agricolo e responsabile marketing, comunicazione ed export.

Luca ed Elisa Dalla Vecchia iniziamo con qualche dato: qual è il fatturato complessivo del Gruppo?

Il 2025 abbiamo chiuso con ricavi per 74,5 milioni di euro per DVF, 7,5 dei quali derivati dal settore industriale, e 5,2 milioni generati da DVF Noleggi, con un parco macchine che a fine anno toccherà i 400 mezzi, maggiormente sbilanciato però sui mezzi per il movimento terra e l'edilizia; tra i motivi oltre ai limiti di stagionalità di utilizzo, i maggiori contributi a disposizione per acquistare mezzi destinati al settore dell'agricoltura.

L'area di vostra competenza si è progressivamente ampliata nel tempo; oggi quali sono i confini?

Con i marchi CHN, New Holland, Case IH e Steyr copriamo tutto il Veneto, a esclusione delle province di Treviso e Belluno, e la provincia di Mantova. Con tutti gli altri prodotti operiamo sullo stesso territorio, comprese le province di Treviso e Belluno.



La **filiale di Sona (Verona)** è un modello di sostenibilità e innovazione. La **superficie totale è di 2.000 metri quadrati, di cui 1.000 destinati all'officina**, all'interno della quale viene gestita la temperatura. Il sito è completamente autonomo dal punto di vista energetico

Quante macchine vendete complessivamente in un anno?

Circa un migliaio di nuove; tra i 330 e 350 trattori e poi altre 300 semoventi, il resto sono attrezzature. Ogni anno inoltre vendiamo circa 250 macchine e attrezzature usate.

Il cliente segue di più il brand, che conosce e al quale è affezionato, o le persone?

A nostro avviso ci sono tre tipologie di cliente: quello che cerca il prodotto da prezzo, senza valutare il servizio post-vendita, quello che «cascasse il mondo» non cambierebbe mai il marchio con il quale lavora da sempre e, infine il terzo, quello che interessa a noi, di clienti bene informati che valutano sempre il giusto rapporto tra prezzo e qualità del prodotto e servizio assistenza. La nostra azienda lavora sia con il cliente fidelizzato, sia con quello preparato e informato. Si tratta di una percentuale molto alta che sfiora il 40% ma a nostro avviso in crescita.

I rapporti con le aziende mandanti sono complicati da tenere?

Il fatto che per CNH siamo i distributori di tutti e tre i brand, per noi è motivo di orgoglio, perché vuol dire che abbiamo la fiducia della Casa madre. Una fiducia che sentiamo ricambiata anche nel rapporto con un altro nostro costruttore premium, l'inglese Jcb del quale siamo concessionari ufficiali da oltre 10 anni, sia per il settore agricolo che industriale per tutto il Veneto e la provincia di Mantova. Anche con le attrezzature puntiamo a rapporti di collaborazione di lungo termine e abbiamo ormai una full line, complementare, con la quale giochiamo un ruolo fondamentale in ogni settore dell'agricoltura, dalle colture estensive a quelle specializzate e alla zootecnia, per finire alle macchine e attrezzature per il settore industriale e del movimento terra. Non deve essere un rapporto di sudditanza ma di crescita comune nell'area di riferimento per entrambi i soggetti.

La revisione delle macchine agricole farebbe crescere le immatricolazioni?

Non crediamo sposterebbe molto il livello dell'immatricolato annuale e la capacità di assorbimento del nostro mercato. Tuttavia se dovesse arrivare noi ci limiteremo solo a preparare le macchine da portare agli enti preposti per le verifiche controllo; non ci prenderemo mai la responsabilità di eseguire una revisione.

L'intervista completa "Gruppo Dalla Vecchia, un buon affare di famiglia" di Marco Limina è pubblicata sul n. **6/2026** di *MAD – Macchine agricole domani*.

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