

Maschio Gaspardo: tutto su brand, distribuzione e futuro





Il quartiere generale di Maschio Gaspardo si trova a Campodarsego (Padova). La società dispone di **5 stabilimenti produttivi in Italia e 3 all'estero. 14 le filiali commerciali nel mondo, circa 2.000 i dipendenti**

Sono passati tredici anni esatti dall'ultima intervista all'azienda **Maschio Gaspardo** pubblicata dal nostro mensile. Un tempo lunghissimo durante il quale il settore agricolo ha subito numerosi scossoni e molto è cambiato.

Era necessario, quindi, ritornare a **Campodarsego (Padova), quartier generale**

dell'azienda che costruisce macchine per l'agricoltura, per capire come la società ha attraversato questi anni, come si presenta attualmente a livello societario e commerciale e come sta immaginando il proprio futuro.

Stessa la sala dove mi accomodo per l'intervista, identico l'arredamento, i quadri alle pareti e persino, sembra incredibile, la posizione attorno al tavolo delle riunioni tra intervistatore, lo stesso del 2012, e l'intervistato che è **Mirco Maschio, classe 1977, dal 2015 al vertice della Maschio Gaspardo insieme al fratello Andrea**, dopo la scomparsa del padre Egidio protagonista della precedente intervista.

Molti gli argomenti affrontati tra i quali l'**andamento generale del mercato a livello mondiale** e la **nuova organizzazione aziendale**, che punta a un rinnovato posizionamento del marchio italiano e a una **moderna strategia di distribuzione**.

Presidente, partiamo dalla configurazione societaria attuale dell'azienda.

La Holding Maschio Gaspardo spa, di cui mio fratello Andrea è presidente, fa capo totalmente a noi due nella misura del 50% a testa. La Holding controlla la totalità della società operativa Maschio Gaspardo spa, da me presieduta. All'interno di quest'ultima c'è una partecipazione del 13,41% di Friulia che è la finanziaria della Regione Friuli Venezia Giulia con la quale abbiamo una relazione che va avanti da molti anni, direi storica.

A quanto ammonta il ricavo dell'azienda?

L'ultimo dato ufficiale è quello del 2023 ed è di 425 milioni di euro; il 90% realizzati all'estero. Circa il 2% del fatturato viene investito ogni anno nel settore ricerca e sviluppo.

Cosa produce e dove è localizzata la produzione?

In Italia abbiamo cinque fabbriche: a Campodarsego costruiamo erpici rotanti, fresatrici, trincia; a Cadoneghe (Padova) produciamo componenti; dalla fabbrica di Cremona escono le rotopresse mentre a Morsano al Tagliamento (Pordenone) assembliamo seminatrici di precisione, per la semina dei cereali, oltre a barre falcianti e spandiconcime; infine a Concordia Sagittaria (Venezia) vengono prodotte le attrezzature per la protezione delle colture come polverizzatori e atomizzatori.

Avete fabbriche anche in Romania, India e Cina; cosa costruite?

In Romania, a Chisineu-Cris, abbiamo 400 dipendenti e realizziamo 80 milioni di euro di fatturato; costruiamo aratri, attrezzature per la lavorazione del terreno, macchine passive, barre falcianti, andanatori e una linea di rotopresse. In India, a Pune, con 570 dipendenti e un fatturato di 44 milioni di euro costruiamo principalmente fresatrici, trincia e aratri di piccole dimensioni oltre a seminatrici per il mercato locale. In Cina, a Shandong, 200 dipendenti e 38 milioni di euro di fatturato, produciamo fresatrici, trincia di piccole dimensioni e seminatrici per il mercato locale.

Contributi per l'acquisto delle macchine agricole; il suo parere su queste forme di sostegno all'acquisto.

I contributi sono fondamentali per sostenere l'economia del nostro settore anche in considerazione dei prezzi dei prodotti agricoli che, in un'economia globalizzata, non garantiscono più da soli un reddito sufficiente alle aziende agricole e in queste condizioni è inevitabile quindi che la propensione all'acquisto si affievolisca. È anche vero però che ogni volta che viene annunciato un piano di contributi il mercato si ferma in attesa delle istruzioni per accedervi e questo favorisce le fibrillazioni delle vendite alle quali ormai stiamo assistendo da molti anni. Credo quindi che si debba lavorare di più per velocizzare, rendere chiare e sburocratizzare le fasi per accedere ai finanziamenti.

Come è organizzata la distribuzione dei prodotti?

In Italia abbiamo circa 300 punti vendita sparsi su tutto il territorio e quindi una penetrazione molto capillare. All'estero contiamo circa 2.900 concessionari gestiti attraverso le nostre filiali che sono 14 dislocate in: Italia, Francia, Spagna, Germania, Polonia, Ucraina, Turchia, Russia, Nord America, Regno Unito, Cina,

India, Romania e Benelux, quest'ultima la inaugureremo tra poco e avrà sede nella città di Ham, in Belgio.

State introducendo un nuovo concetto distributivo, il Full Line Store, come si sviluppa?

Si tratta di un modello di distribuzione di nuova concezione basato sulla disponibilità di un nostro concessionario ad avviare uno show room monomarca con tutti i prodotti Maschio Gaspardo, oltre naturalmente al servizio di assistenza e ricambi, aule per la formazione e officine. Il primo Full Line Store è stato inaugurato nel marzo del 2023 a León in Spagna mentre il prossimo lo apriremo a breve, entro quest'anno, in Lombardia. Prossimamente sarà la volta di Romania e Slovenia e successivamente ancora in Spagna.

Sembra un deciso cambio di rotta rispetto al passato: come reagirà la rete?

Lo è. Vogliamo offrire maggiore visibilità ai nostri prodotti, puntare su personale specializzato e dedicato in maniera esclusiva alle nostre attrezzature e ai nostri clienti, agricoltori e contoterzisti. Ovviamente è un processo molto lento e da dosare con attenzione ma abbiamo già alcuni concessionari che si sono candidati per avviare la collaborazione, anche in Italia.

Tratto dall'intervista pubblicata su *MAD – Macchine Agricole Domani* n. 1-2/2025

Maschio Gaspardo: brand, distribuzione e futuro

di M. Limina

Per leggere l'articolo completo **abbonati** a *MAD – Macchine Agricole Domani*