

[MECCANIZZAZIONE] La manifestazione parigina non paga dazio alla crisi: oltre 200mila visitatori

Prove di ottimismo al Sima 2009 duro, ma poi si riparte

[DI GIANNI GNUDI]

I grandi costruttori mondiali concordati: i fondamentali del settore agricolo rimangono tutti positivi. Ma sulla ripresa incombono i problemi bancari e la stretta creditizia

Forse Oltralpe avevano ancora nella mente gli straordinari risultati del mercato 2008: oltre 2.600 mietitrebbie e 35mila trattori. E così, fra i padiglioni del Sima, si sono dati appuntamento circa 200mila visitatori. Un dato straordinario, considerata la crisi economica mondiale, che ha avuto l'imprimatur del ministro agricolo francese **Michel Barnier**, dimissionario e in campagna elettorale, considerato che si candiderà alle prossime europee.

Eppure il 2009 è iniziato con numeri da brivido: nei primi mesi una sequela di -15 e -20% in quasi tutti i principali mercati della meccanizzazione agricola.



[Il ministro agricolo francese **Michel Barnier** al Sima 2009.

Un inizio da dimenticare, dunque, ma anche uno spunto per l'analisi da parte dei grandi costruttori mondiali dei possibili scenari futuri.

Il più ottimista rimane **Martin Richenhagen**, presidente e

amministratore delegato del gruppo Agco, che dichiara a stampa e manager: «Sono positivo sia per il 2009 che per il 2010. Nel settore agricolo tutti i fondamentali rimangono buoni, la domanda è ancora alta e ritengo

Il gruppo Same sbarca in Turchia

La crisi non ferma i programmi di Same Deutz-Fahr. A Parigi è stato annunciato il potenziamento della presenza del gruppo in Turchia, in cui verranno assemblati trattori della gamma 50-70 CV. La Turchia rappresenta uno dei più importanti mercati trattoristici del mondo, il 6° per fatturato, con un volume di vendite di circa 30mila unità l'anno. Grazie all'accordo di collaborazione con il partner Sahsuvaroglu, che importa e distribuisce i prodotti Same Deutz-Fahr dal 2000, in Turchia verranno assemblati trattori a marchio Same e Deutz-Fahr della piattaforma 50-70 CV, il segmento più importante del mercato turco. Sashuvaroglu ha realizzato il nuovo stabilimento a Bandirma, nel nord-ovest del Paese, mentre Same Deutz-Fahr ha fornito tecnologia, componenti e formazione del personale di produzione e assistenza post-vendita. «Si tratta - evidenzia l'amministratore delegato **Massimo Bordi** - di un progetto strategico dal quale ci aspettiamo di superare nei prossimi 3 anni una produzione di 2.000 unità l'anno che rappresenta una quota di mercato intorno al 10%».

Sempre a Parigi, il gruppo di Treviglio ha annunciato l'accordo con i tedeschi della Stoll per la distribuzione da parte dei dealer Same Deutz-fahr dei caricatori frontali, dei relativi accessori e dei ricambi in tutti i Paesi europei e in Russia.

■ G.G.

Jcb, 6° anno positivo e nuovo Fastrac

Il 2009 è ancora tutto da decifrare. Intanto però **Richard Fox-Marrs**, amministratore delegato del settore agricolo di Jcb, incassa il sesto anno di crescita consecutiva: nel 2008, infatti, pur non dichiarando ancora il fatturato consolidato (nel 2007 erano stati 2,9 miliardi di euro con 72mila macchine collocate), la cifra d'affari ha registrato un aumento del 14%, con l'introduzione di 58 prodotti nuovi o aggiornati. «Saremo comunque chiamati - evidenzia Fox-Marrs - ad affrontare sfide impegnative in mercati come Russia ed Europa orientale, penalizzati dalle difficoltà di finanziamento dei clienti. Cosa meno sentita, almeno per ora, in Regno Unito ed Europa occidentale. In questi casi si dovrebbe avere una certa stabilità anche nel 2009». Del resto nel 2008 in Russia e Paesi ex Urss Jcb ha aumentato le proprie vendite del 150% rispetto al 2007. In Germania la crescita è stata del 30%, mentre in Italia l'aumento ha sfiorato il 75%.

Attualmente Jcb Agriculture ha in gamma 92 macchine e, per consolidare l'offerta, ha lanciato al Sima parigino due nuovi telescopici, il 531-70 e il 526-56 Agri Plus (non importato in Italia). Ma soprattutto il nuovo modello del Fastrac 7000, il 7270, nuova ammiraglia della serie, alimentato da un motore Cummins a 6 cilindri da 6,7 litri e con potenza massima di 270 CV.

■ G.G.



che il sistema industriale in cui lavoriamo sia molto diverso da quelli oggi in forte sofferenza. Lo si può notare anche dall'andamento delle quotazioni azionarie. Nessun big dell'agribusiness è passato in poco tempo da 90 a 9 dollari ad azione, cosa verificata per alcuni leader delle macchine da costruzione. Continuiamo a credere e a investire nel farm business: speriamo solo che non si accentuino inutili forme di protezionismo. Fortunatamente credo che Obama non le sostenga». A Riehenhagen fa da contraltare il mondo bancario che, per voce di **Klaus Martini** di Deutsche Bank, smorza gli entusiasmi: «Anche gli istituti di credito sono convinti che nel lungo termine il settore agricolo sia 'attraente'. Ma i problemi sono di breve e medio periodo e oggi non sappiamo ancora quali saranno impatto e durata della crisi. Certo quello che si sta verificando è la fine di un modello: occorre prendere una strada completamente diversa che in questo momento non so quale

possa essere».

L'impatto della crisi c'è, ma anche Claas, non la vede così grigia. «Dopo i record 2008 - evidenza il vicepresidente **Cathrina Claas** - vogliamo continuare a crescere. Abbiamo problemi con l'euro forte, ma proseguiamo la nostra politica di investimenti. Siamo fiduciosi, ma anche molto prudenti. E **Lothar Kristzum**, nel board del gruppo tedesco, analizza i mercati: «I cali maggiori li registreremo nell'Europa centro-orientale, dove stimiamo un -20% nelle vendite. In Europa occidentale si perderà attorno al 10%, mentre vediamo positivo il mercato nordamericano, previsto in ripresa di un 5%».

Se, come spesso accade, le tendenze d'oltreoceano faranno da anticipatrici è presumibile una ripartenza nel 2010.

«Viviamo quasi alla giornata - sottolinea **Carlo Lambro**, responsabile europeo di New Holland - e non siamo in grado di fare previsioni. Dopo un 2008 particolarmente positivo è pensabile una contrazione del 10-

15% nei principali mercati europei nel 2009. Siamo orgogliosi di quanto abbiamo realizzato, ma il mercato ha regole che a volte superano il valore dei prodotti stessi».

Sulla stessa lunghezza d'onda **Andrea Bedosti**, direttore marketing e vendite del gruppo Same Deutz-Fahr: «Nel 2009, in particolare nel primo semestre, tutto il settore della meccanizzazione soffrirà. Per questo occorre essere molto attenti nel momento in cui si decidono le strategie produttive da adottare. Pensiamo che la contrazione delle vendite dei principali costruttori mondiali nel primo semestre possa essere nell'ordine del 15-20%, considerato che la raccolta ordini dei primi due mesi è in netta flessione e che la tendenza non è ancora in miglioramento».

Ma l'analisi va oltre, in una sorta di 'difesa d'ufficio' del settore primario: «Sul fronte creditizio l'agricoltura sta pagando colpe non sue, perché da sempre - anche ora - è un comparto sano, solido e con sofferenze limitate.

La 'stretta' delle banche sta colpendo indiscriminatamente e non è meritata, tanto che alcuni istituti di credito più lungimiranti stanno tornando a guardare proprio al settore agricolo per eventuali finanziamenti».

La scure della mancanza di credito preoccupa, anche perché molti ritengono che ancora non si sia toccato il fondo e che la mancanza di liquidità delle banche possa peggiorare ulteriormente la situazione. Anche se **Johann Planatscher**, responsabile di Fendt italiana, chiosa: «La stretta finanziaria sta penalizzando soprattutto chi non ha programmato correttamente la propria attività. I clienti si affidano a chi dà garanzie: per questo noi confermiamo come obiettivo 2009 gli stessi numeri 2008». E dire che ormai oltre un quarto delle vendite di trattori non conclude il proprio iter a causa del blocco del finanziamento bancario. Un dato che, se confermato, potrebbe portare il mercato italiano sotto la 'soglia-baratro' delle 22mila unità vendute. ■

Kuhn, garanzia estesa a 36 mesi

Dopo l'acquisto delle presse ex Vicon e dei grandi irroratori di Blanchard, in Kuhn cresce la consapevolezza di essere ormai full-liner di livello mondiale nel segmento attrezzature. Del resto i numeri del gruppo francese continuano a migliorare, tanto che a fine 2008 si sono sfiorati i 700 milioni di euro di fatturato

(697, contro i 565 del 2007, con una progressione del 23%). «Per il 2009 - sottolinea **Giovanni Donatucci**, al vertice di Kuhn Italia - la prevedibilità è incerta. Noi dobbiamo essere capaci di adattarci a una domanda che può essere più ciclica. In ogni caso oltre alle 10 famiglie di prodotti già in gamma, continuiamo a innovare: non è un caso che al Sima presentiamo 33 novità». Oltre ai prodotti Kuhn arriva sul mercato con una serie di servizi. Probabilmente il maggior impatto arriverà da Kuhn Protect+, il programma di estensione della garanzia fino a 36 mesi. «Ma il nostro impegno - conclude Donatucci - interesserà anche la ricerca dei pezzi di ricambio, dovunque disponibile, con la messa in condivisione delle informazioni inerenti agli stock della rete. Inoltre, on line si possono già trovare tutti i data base dei prodotti e grazie all'*Sos order* Kuhn è in grado di assicurare la fornitura del pezzo di ricambio 7 giorni su 7».

■ G.G.



2008 anno record per Kverneland

Con un fatturato di 594 milioni di euro Kverneland archivia il 2008 come il miglior anno di sempre della sua storia, con un incremento del 17% sul 2007. Il dato ufficiale è arrivato subito dopo la chiusura del Sima, in occasione del quale il presidente e Ceo **Osvald Løyning** è tornato in particolare sulla vendita della divisione presse a Bucher. «Premesso che questa vendita esclude il marchio Vicon, è stata una scelta che se da un lato strategicamente non ci ha fatto piacere, dall'altro era obbligata,

soprattutto per l'ottimo prezzo realizzato (115 mln euro) e perché in questo momento di crisi finanziaria rappresentava un'irrinunciabile opportunità di rafforzamento dell'azienda dal punto di vista della capacità finanziaria e della flessibilità». Il gruppo norvegese è perfettamente consapevole dell'importanza di un business come quello delle presse che ha rappresentato per loro qualcosa come il 23% circa del fatturato. «Da qui a settembre 2010 - ha concluso Løyning - quando non venderemo più queste macchine, lavoreremo per rafforzare il segmento fienagione e ampliare la gamma di prodotti offerti». Løyning ha infine confermato che l'accordo di distribuzione continuerà in modo analogo per la gamma esistente di prodotti sotto il marchio Deutz-Fahr. ■ F.B.



[MECCANIZZAZIONE] Prima del lancio 15mila ore di test e il riscontro di 300 utilizzatori finali

New Holland, Cvt di 2^a generazione

[DI GIANNI GNUDI]

L'Auto Command,
nuova trasmissione
a variazione
continua, esordisce
sulla serie T7000



Dopo il lancio a Torino del primo trattore a idrogeno e della variazione continua nelle piccole potenze - leggasi Boomer - non si ferma la corsa all'innovazione di New Holland, che lancia Auto Command, quella che gli stessi manager definiscono 'la seconda generazione del Cvt'. Sulla nuova trasmissione, che ha fatto il suo esordio sulla serie T7000 (al Sima era montata sul T7070), sono notevoli le aspettative del marchio di casa Fiat.

Non è un caso, se si pensa che secondo il responsabile europeo trattori, Pier-

re Lahutte, la variazione continua rappresenta già ora il 50% dei trattori sopra i 100 CV. Al di là del dato, forse un po' 'largo', è evidente come la trasmissione continua sia in sensibile espansione e tutti i grandi gruppi siano fortemente impegnati nel segmento.

Ma quello che secondo New Holland contraddistingue Auto Command è il percorso che ha portato alla sua realizzazione: 15mila ore di test e, soprattutto, il riscontro e l'opinione di 300 utilizzatori, agricoltori e contoterzisti che hanno avuto in prova la macchina e hanno consentito di migliorare continuamente eventuali imperfezioni.

Costruita nello stabilimento di Anversa, l'Auto Command viene proposta sui 5 modelli

della serie T7000, anche se non è da escludere che possa in futuro essere montata sui fratelli più grandi della serie T8000.

La nuova trasmissione, abbinata alla leva multifunzione, consente un controllo della potenza particolarmente efficace, consumi modesti e una rumorosità in cabina di 69 dBa. Completamente nuovo per i trattori New Holland è il bracciolo Sidewinder II già montato sulle trince della serie FR9000. I 5 modelli Auto Command possiedono la stessa potenza dei T7000 'normali', ma con il nuovo modello T7070, motorizzato con il 6 cilindri Nef, si sale ai 225 CV di potenza nominale e ai 250 Cv di potenza massima. Prime consegne della macchina con nuova Cvt previste per aprile 2009. ■

Bkt, boom per i pneumatici indiani

Se si guarda il dato relativo al fatturato c'è da rimanere impressionati. Bkt (società indiana del gruppo Siyaram Poddar) continua la sua progressione verticale e chiude l'anno 2007-2008 con un giro d'affari di 250 milioni di dollari (+42% rispetto alla campagna precedente) e stima di arrivare a 315 milioni di dollari nell'anno 2008-2009. Le esportazioni costituiscono il 95% del giro d'affari. Non male, se si pensa che nel 2000-2001 il fatturato era stato di soli 8 milioni di dollari...



Bkt, casa madre a Mumbai, produce pneumatici per agricoltura, movimento terra, atv e giardinaggio, con un'ampia gamma di misure (da 8 a 51 pollici di diametro).

«Non possiamo che essere soddisfatti del trend di crescita - evidenzia Arvind Poddar, vicepresidente del gruppo - . Ora possiamo migliorare sensibilmente le nostre quote di mercato anche in Europa, considerato che i prodotti sono di buon livello e che continuiamo a migliorarli investendo fra il 5 e il 6% del giro d'affari ogni anno in ricerca e sviluppo». E proprio in questo ambito a Parigi, Bkt ha lanciato due nuovi pneumatici: uno per il settore agricolo, l'Agrimax FL 630, in grado di 'soportare' velocità fino a 70 km orari, ai quali si aggiunge il forestale FS 216. ■ G.G.

Gkn Walterscheid per le alte potenze

Forte di un fatturato 2008 in crescita del 17% (da 473 a 553 milioni di sterline) per quanto riguarda Gkn OffHighway, Gkn Walterscheid ha sfruttato la vetrina del Sima 2009 per presentare le sue ultime novità in fatto di progettazione di trasmissioni e di sistemi di attacco. Con particolare riferimento ai trattori e alle macchine di alta potenza. Al primo posto sicuramente il sistema di attacco Categoria 3 per trattori con potenza fino a 120 CV, caratterizzata da maggiori diametri dello spinotto nell'occhiello girevole.

Sempre nel settore dei punti di attacco spicca un concetto innovativo di aggancio per mezzo di accoppiamenti a sfera, mentre nell'ambito dei cardani ad alta velocità, inizialmente offerti solo sul mercato americano, adesso c'è una forte richiesta anche in Europa per macchine agricole semoventi e ad alta potenza. Le ultime serie sono caratterizzate da coppie fino a 18.000 Nm e velocità oltre i 2.000 rpm. Infine, nuove applicazioni per il cambio variabile continuo (Icvd), con particolare riferimento all'utilizzo di un motore idraulico che consente elevati risparmi energetici. Questo nuovo sistema idraulico lavora solo in trasporto ed è disponibile per la prima volta su escavatori e unifeed semoventi. ■ F.B.

