

[MECCANIZZAZIONE] Il marchio di Agco al centro degli investimenti della corporation americana

Fendt spinge sull'acceleratore

[DI FRANCESCO BARTOLOZZI]

Con il nuovo stabilimento a pieno regime, nel 2013 il brand tedesco prevede di produrre 18mila trattori

Nel giorno della presentazione alla stampa europea di **Bob Smith** come nuovo vice presidente Senior e direttore generale di Agco per la regione Eame (Europa, Africa e Medio Oriente), carica ricoperta fino al 2 settembre ad interim

dal presidente e Ceo di Agco **Martin Richenhagen**, Agco e Fendt illustrano i loro dati economico-finanziari. «Agco chiuderà il 2013 – ha detto Smith in apertura – con un fatturato superiore dell'11% circa al 2012, il che significa che dovremmo raggiungere gli 11 miliardi di dollari di vendite. A livello di macroaree, il mercato globale dei trattori in Nord America dovrebbe crescere tra l'1 e il 5% e in Sudamerica addirittura del 15-20%, mentre in Europa Occidentale è plausibile un calo intorno al 4%. Per quanto ci riguarda, le aree di maggiore interesse al momento sono la Russia, dove abbiamo da poco stipulato una joint-venture con la Russian



[**Bob Smith.**]

Machinery, il Sudamerica, dove ci sono 300 milioni di potenziali ettari coltivabili, e l'Africa, dove ci consideriamo un po' dei pionieri».

Ancora più lusinghieri i risultati di Fendt. «Il 2013 sarà un nuovo anno record per noi – ha

riferito **Peter-Josef Paffen**, presidente del Comitato direttivo Agco/Fendt – perché dopo aver venduto nel 2012 14.588 trattori, il nuovo stabilimento nel primo trimestre del 2013 ha aumentato progressivamente la produzione (al momento siamo a 90-100 trattori al giorno) e nel secondo trimestre ha raggiunto la piena operatività, per cui siamo riusciti a recuperare gli arretrati nelle consegne entro le ferie estive di agosto e prevediamo di chiudere l'anno a quota 18mila trattori (ma nei prossimi 3-5 anni l'obiettivo è quello di superare le 20mila unità). Oggi abbiamo raggiunto condizioni normali per quanto riguarda la produzione in base agli ordini e i tem-

Cambio al vertice di John Deere Italiana

John Deere Italiana ha un nuovo amministratore delegato. A partire dal 1° novembre 2013 **Marzio Devalle** assumerà questa carica prendendo il posto di **Gaston Trajtenberg**, che ha ricoperto l'incarico di direttore generale di John Deere Italiana per 4 anni e adesso andrà a occupare la posizione di Country Manager Argentina.

Marzio Devalle nel 2012 era stato assunto come direttore generale di John Deere Financial in Italia. «Mi ritrovo un team di collaboratori già consolidato – ha detto Devalle in occasione



della sua presentazione ufficiale alla stampa – per cui attraverso la continua implementazione della strategia del Concessionario di Domani e migliorando il portfolio di prodotti e servizi John Deere sono certo che riusciremo a generare una crescita

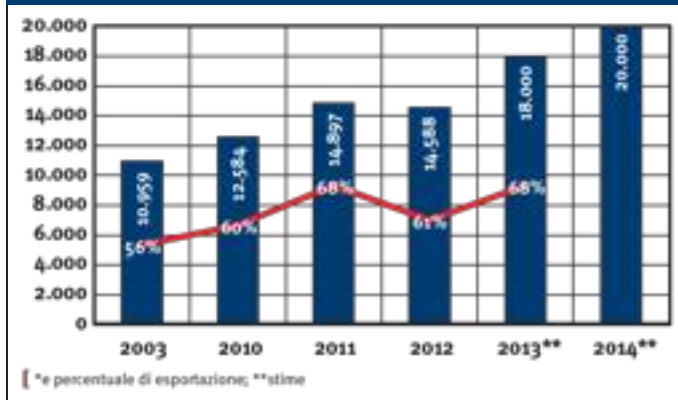
[**Marzio Devalle.**]

profittevole». Nell'occasione il management italiano del Cervo ha sottolineato il successo della strategia del Concessionario di domani anche in Italia (sono attualmente 31 i dealer in Italia e la loro evoluzione dipenderà da come si svilupperà il mercato) e conferma il suo focus in particolare per il segmento trattori sopra i 100 CV, dove detiene la leadership con una quota di mercato stimata intorno al 25%. Ma grande importanza rivestirà anche il post-vendita inteso come servizio di assistenza e ri-

cambi: sarà infatti organizzato in modo da essere il più possibile proattivo, cioè in grado di generare volumi tali da poter sostenere i costi del dealer e allo stesso tempo soddisfare il cliente finale.

Un'ultima nota riguarda il giardinaggio. John Deere intende incrementare questo comparto anche in Italia, dando la possibilità ai dealer agricoli di vendere le macchine per il garden (al momento già l'87% dei concessionari agricoli ha questa opzione), in modo da essere presenti in modo più capillare sul territorio. ■ **F.B.**

[TREND PRODUTTIVO TRATTORI FENDT*



pi di consegna vanno da due a tre mesi». Queste performance sono state possibili anche grazie all'attività del reparto Ricerca e Sviluppo che è stato notevolmente potenziato negli ultimi anni. «Nel 2012 – ha proseguito Paffen – le spese per Ricerca e Sviluppo, pari a circa 55 milioni di euro, sono state leggermente superiori alle previsioni. E per l'anno in corso questo budget salirà ulteriormente a circa 62 milioni di euro».

Agco ha sostenuto con forza gli investimenti per il marchio tedesco, al fine di modernizzare, rinnovare e ampliare le sedi Fendt di Marktoberdorf, Asbach-Bäumenheim (sito di produzione delle cabine) e Hohenmölsen (dove si costruiscono le trince). I principali investimenti saranno destinati a misure di ultimazione del progetto Fendt ahead², ampliamento del Fendt Forum e modernizzazione di tutti i reparti e sedi aziendali.

[BENE ANCHE IN ITALIA

In Germania Fendt è leader nel mercato trattori con una quota vicina al 25% e nel 2013 la quota destinata all'export è salita al 68%. Dopo la Francia, l'Italia è il mercato più importante, anche se rimane in difficoltà. «In Italia la situazione di indebolimento generale che si registra già da tempo interessa anche l'agricoltura – ha puntualizzato Paffen –.

Nel 2012 il mercato dei trattori è scivolato per la prima volta sotto le 20.000 unità e al momento rimane su bassi livelli, senza accenni di ripresa. Ma dai produttori di vino e frutta riceviamo segnali positivi e in questo difficile contesto Fendt è riuscita a mantenere la sua posizione di mercato e in parte a migliorarla leggermente». Dunque, il mercato trattori regala soddisfazioni, tanto che nel 2014 il marchio tedesco conta di poter raggiungere il 10% di quota mercato in Europa Centro-Occidentale e nei Paesi Baltici (dove secondo la casa di Marktoberdorf oltre il 30% dei trattori sopra i 200 CV è un Fendt Vario).

La nota finale la riserviamo alle trince, segmento in cui Fendt ha lanciato da un paio d'anni la Katana 65 e ora sta per rilanciare con altri due modelli (la 85, da 850 CV, e la 50, da 510 CV). «Il debutto della Fendt Katana 65 sul mercato è stato di successo – ha concluso Paffen – tanto che nel segmento dei 650 CV in Germania siamo riusciti a conquistare subito una quota di mercato superiore al 10% in un contesto di forte recessione. La situazione è positiva, arriveremo a produrre circa 140 macchine nel 2013 e spingeremo la Katana anche in Francia, Italia (nel primo anno – 2013 – sono stati venduti 4 esemplari) e Inghilterra, cui seguiranno altri Paesi». ■

[RAPPORTO OLAF] Frode da 100 milioni di euro
L'invasione clandestina di aglio made in China

[DI GIUSEPPE FUGARO]

L'aglio importato illegalmente dalla Cina senza pagare i dazi doganali è una delle frodi comunitarie più rilevanti con un giro di oltre 100 milioni di € frodati ogni anno alle casse comunitarie.

Durante il Comitato consultivo ortofrutta della Ue è stata presentata una relazione dell'Ufficio europeo antifrode (Olaf). L'Olaf ha spiegato che sono state condotte circa 50 investigazioni sulle importazioni di aglio, di cui 20 ancora in corso, per un impatto economico di 78 milioni di euro.

Le frodi nell'import di aglio dalla Cina sono particolarmente lucrose: è stato calcolato che far entrare un container di aglio cinese, facendolo passare per proveniente da un altro paese, non soggetto a dazi e contingenti, significa frodare 25.000 euro di dazi all'Ue.

Le azioni illegali consistono nella falsificazione dell'origine del prodotto, oppure nell'utilizzo di descrizioni diverse cui sono applicabili dazi ridotti (es. aglio fresco presentato come aglio secco o surgelato) o addirittura la dichiarazione di prodotti completamente diversi (es. aglio fresco spacciato per mele, cipolle o zenzero) fino al vero e proprio contrabbando, attraverso la mascheratura del carico con un prodotto diverso posto davanti a nascondere l'aglio.



Altre frodi sono relative alla corruzione degli addetti delle dogane e al regime della temporanea importazione. In quest'ultimo caso l'aglio cinese viene importato in esenzione doganale in quanto destinato ad essere riesportato fuori dai confini comunitari dopo una lavorazione come il condizionamento per la successiva commercializzazione. La frode consiste nella sostituzione o nella fittizia riesportazione del prodotto in transito sul territorio comunitario. Una conferma di queste situazioni, ha evidenziato l'Olaf, è dato dalla presenza di grossi quantitativi di aglio fresco nella catena distributiva a prezzi molto bassi offerti da nuove aziende che non risultano tradizionali importatori o commercianti di aglio.

L'Olaf ha chiesto la collaborazione degli operatori attraverso la segnalazione di situazioni anomale, vista la difficoltà di eradicare questa frode, molto appetibile, considerato il notevole vantaggio economico. Le tariffe doganali fissate dall'Ue sull'aglio importato sono pari a 1.200 €/t più una tassa ulteriore del 9,6% sul totale. ■