

2017
23
MAG

Precision farming e digitale, le scommesse del Tao 2017

Formazione e specializzazione: le vie da percorrere per affrontare queste nuove sfide al centro del Tractor Agricultural Observatory, tenutosi il 17 maggio all'Automotive Dealer Day



di Serena Giulia Pala



Da sinistra: Luca Dalla Vecchia, Nicolò Roveda, Mario Danieli e Roberto Rinaldin al Tao 2017
Fonte foto: Agronotizie

Davvero stimolante il tema dell'ultimo **Tractor Agricultural Observatory**, organizzato il **17 maggio 2017** nella Sala Rossa del Centro congressi di **VeronaFiere** e moderato da **Maurizio Sala**, project manager di Tao-Vincom.

Argomento dell'edizione di quest'anno le **opportunità** rappresentate dalla **diffusione dell'agricoltura di precisione** e del **digital** che gli **Agricultural Machine Dealer 3.0** possono cogliere seguendo le indicazioni operative - fornite durante l'evento - per rinnovare l'offerta con nuovi prodotti e servizi oggi ancora poco sviluppati.

Agricultural Machine Dealer 3.0.

L'Agricoltura di Precisione ed il Digital chiedono una nuova generazione di Concessionari!

Dealer, costruttori, siete pronti per questa nuova avventura?

Tematiche del Tao 2017

Il nono Tractor Agricultural Observatory ha visto la partecipazione non solo di **Roberto Rinaldin**, presidente di **Unacma**, **Nicolò Roveda**, amministratore delegato di **Save Amazone Machines**, e **Mario Danieli**, country manager Italia



COMMUNITY IMAGE LINE

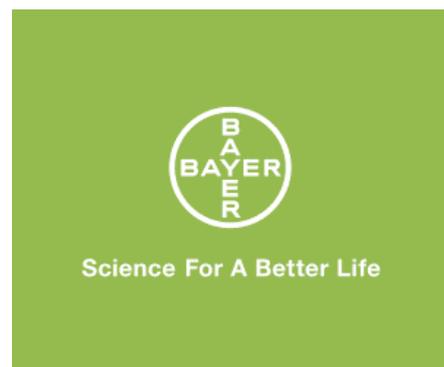
L'agricoltura per me

Il meteo di oggi su **Milano**

	22,6°	
velato	23,5°	SE
	14,4°	2,3 km/h

Vuoi vedere le previsioni di casa tua?

[REGISTRATI GRATIS](#)



i advertising



Altri articoli relativi a:

di **Argo Tractors**, ma anche - a sorpresa - di **Carlo Sangalli**, presidente di Confcommercio.

*"La situazione attuale mi ha fatto ricordare quanto sostenuto nel libro **Strategia Oceano Blu** di Kim W. Chan e Mauborgne Renée - ha commentato Sangalli a proposito del precision farming e del digitale in agricoltura. Il libro divide il mercato in aree rosse già esplorate, dove la concorrenza è spietata, e in aree blu inesplorate, dove c'è ancora molto da scoprire e, ricorrendo all'innovazione e all'associazionismo, si può ancora vincere".*

Formazione: una priorità per Unacma

Ad entrare nel vivo del dibattito sui dealer 3.0 è stato **Roberto Rinaldin**, secondo cui: *"Se alcuni anni fa era sufficiente offrire un buon servizio tecnico in officina oggi, con l'implementazione prima dell'idraulica e dell'elettroidraulica e poi dell'elettronica sui mezzi agricoli, è necessario possedere conoscenze specifiche sulla gestione delle macchine e sull'uso dei computer in azienda per poter rimanere sul mercato".*



Roberto Rinaldin, presidente di Unacma

Perciò per essere preparati su droni, sistemi di guida satellitare, sensori e altri dispositivi - tecnologie che crescono di pari passo con la richiesta di competenza da parte della clientela e costituiscono uno **spazio business inesplorato** per usare le parole di Sangalli - attualmente i concessionari hanno bisogno di organizzare **frequenti corsi di aggiornamento**, destinati soprattutto ai giovani, e assumere **nuove figure professionali**.

"Saranno richiesti soprattutto tecnici-commerciali, installatori di hardware e software, dimostratori-istruttori e periti o ingegneri elettronici - ha spiegato il presidente di Unacma. Ovvero professionisti capaci di soddisfare le richieste dei clienti, collaudare i dispositivi elettronici su trattori e attrezzature, spiegare agli agricoltori il funzionamento delle ultime soluzioni ed eseguire correttamente la manutenzione dei nuovi impianti".

Se è vero che la tecnologia applicata ai mezzi agricoli sarà fruibile da parte di tutti entro pochi anni, non basterà assumere un solo dipendente ma sarà necessario trovare diverse figure professionali - oggi quasi inesistenti nel comparto - e inserirle in un'**organizzazione di alto livello**. Tutto ciò è realizzabile solo puntando sulla **formazione delle nuove generazioni**, in particolare sull'insegnamento della **meccatronica agricola** in ambito scolastico.

Aziende, enti e associazioni 

Argo Tractors
Dalla Vecchia Fabrizio & C.
Miur - Ministero dell'istruzione,
dell'Università e della ricerca
Save :: Amazone
Unacma - Unione Nazionale dei
Commercianti di Macchine Agricole

A tal fine, Unacma è impegnata in un **protocollo d'intesa con il Miur**, finalizzato alla promozione dell'alternanza scuola-lavoro, e nel progetto già avviato **Adotta una scuola**, incentrato sull'organizzazione di corsi di meccatronica per formare personale qualificato e in grado di occuparsi del business del futuro.

INIZIALMENTE CI POTREBBE ESSERE SOLO UNA FIGURA CHE SI OCCUPA DI TUTTO CIO',
MA CON L'AUSPICATO E FORSE INEVITABILE SVILUPPO DI QUESTI SISTEMI,
BISOGNERA' ARRIVARE A REGIME CON UNA ORGANIZZAZIONE DI ALTO LIVELLO

MA NOI DEALER DOVE TROVIAMO QUESTE FIGURE SUL MERCATO DEL LAVORO?

- SPESSO NON CI SONO NELLE SCUOLE INDIRIZZI SPECIFICI COME LA MECCATRONICA AGRICOLA
- UNACMA HA SOLLEVATO PIU' VOLTE IL TEMA ED HA STIPULATO UN PROTOCOLLO DI INTESA CON IL  PER PROMUOVERE L'ALTERNANZA SCUOLA LAVORO
- UNACMA HA PROMOSSO ATTRAVERSO «ADOTTA UNA SCUOLA» CORSI CURRICOLARI PER LA MECCATRONICA ED HA PATROCINATO PROGETTI, INSIEME AI SUOI ASSOCIATI, PER CORSI POST DIPLOMA CON L'ALTERNANZA SCUOLA LAVORO EFFETTUATA PRESSO LE NOSTRE OFFICINE.

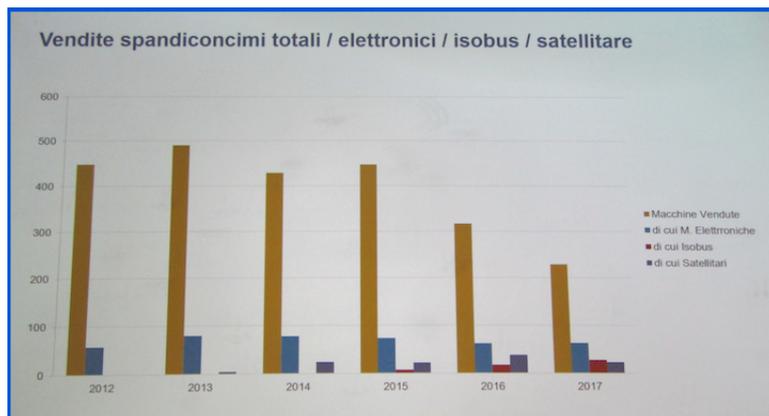
Iniziative di Unacma per la formazione di giovani professionisti

Il mondo delle attrezzature chiama gli agronomi

A differenza di Rinaldin, **Nicolò Roveda**, amministratore delegato di Save Spa - società importatrice esclusiva di implements Amazone, Regent, Einboeck, Elho e McHale - ha espresso alcune perplessità sulla rapida diffusione delle ultime tecnologie, soprattutto in alcune regioni italiane, e quindi sulla necessità immediata di nuovi dipendenti nelle aziende concessionarie.

"Nonostante le case costruttrici mettano a disposizione varie soluzioni - ad esempio Amabus, la guida parallela Gps Track, il sistema Gps Switch e la funzione Gps Maps di Amazone - ha dichiarato Roveda - è interessante notare la bassa incidenza delle macchine munite di tali tecnologie sulle vendite totali in Italia".

Confermano la dichiarazione dell'amministratore delegato le **modeste percentuali degli spandiconcime elettronici/Isobus/satellitari** sul totale degli spandiconcime venduti da Save sul territorio nazionale nel periodo 2012-2017.



Spandiconcime Amazone venduti in Italia dal 2012 al 2017

In ogni caso anche Roveda considera necessario investire nella preparazione alla vendita dei concessionari - di cui una minima parte è a conoscenza delle novità tecnologiche - e nell'assunzione di nuovi professionisti, in particolare di **agronomi**, i **più adatti** ad offrire in modo corretto gli ultimi dispositivi e quindi a vendere con consapevolezza attrezzature di qualità.

*"Persone con **conoscenze agronomiche adeguate**, mancanti nel 95 per cento dei casi, potrebbero fare la differenza nella redditività aziendale e legare di più i clienti agli implements con tecnologie per precision farming, come è*

stato per le macchine per agricoltura biologica" ha sostenuto il manager.

In conclusione, i dealer necessitano di **preparazione** - specialmente sulla tecnologia Gps montata sulle attrezzature e sulla gestione dei dati raccolti - di **capitali** e di **competenze** nell'ambito dell'**assistenza post-vendita** per affrontare il mercato nei prossimi anni.

IN CONCLUSIONE

- L'elettronica applicata ad attrezzature agricole è una tecnologia semplice che qualunque concessionario deve essere in grado di offrire ed assistere.
- La tecnologia Isobus è una sfida per i costruttori. Per i concessionari non cambia nulla rispetto a una macchina elettronica sia dal punto di vista della vendita che dal punto di vista del post vendita.
- La tecnologia GPS applicata alle attrezzature agricole presuppone una migliore preparazione alla vendita. In termini di post vendita non ci sono grosse difficoltà se non la conoscenza dei nuovi pacchetti software offerti.
- La gestione dei dati raccolti con mappe di raccolta e la loro elaborazione in mappe di applicazione può aprire le porte ad una nuova figura professionale all'interno delle concessionarie mirata a dare consulenza su questi temi così come su altri quali:
 - Istruzione pratiche psr (nella speranza che vengano eliminate così come qualunque forma di contributo)
 - Consulenza nella conversione delle Aziende Agricole da convenzionale a biologico
 - Vendere attrezzature professionali presuppone una preparazione dal punto di vista agronomico, vendere una attrezzatura non è come vendere un trattore.

Conclusioni di Nicolò Roveda, amministratore delegato di Save Amazone Machines

Il futuro in due parole? Specializzazione e digitale

"Dall'esame dei dati riguardanti le trattrici sopra i 140 cavalli vendute in Europa, emerge che solo il 10 per cento delle unità vendute in Italia utilizza la guida satellitare" ha esordito **Mario Danieli** che, invitato in rappresentanza dei costruttori di trattori, ha attribuito la scarsa diffusione della tecnologia per precision farming in Italia alla mancanza di conoscenze sui sistemi satellitari.

PRECISION FARMING

L' Europa rappresenta il 40 % del mercato globale.

In Europa le percentuali delle trattrici equipaggiate da sistema di guida satellitare sono:

- ✓ Italia 10%
- ✓ Francia 20%
- ✓ Olanda 50%
- ✓ Germania 50%
- ✓ Regno Unito 15%
- ✓ Spagna 8%

Del mercato totale di trattori con una potenza superiore ai 140 cv

Trattori sopra i 140 cavalli con sistema di guida satellitare: diffusione in Europa

Perciò ancora una volta è stata sottolineata l'importanza della **formazione** in **nuove aree business** - quelle che oggi portano marginalità sul mercato italiano - oltre che della **specializzazione**.

"Da tempo Argo ha puntato sulla specializzazione con un progetto premiato ad **Eima 2016**, - ha aggiunto Danieli - che prevede lo sviluppo di un sistema Gprs per il controllo in remoto della guida dell'operatore attraverso tre indici (sicurezza, economia e comfort) valutati secondo i codici di colore rosso, arancione e verde".

Inoltre la società di Fabbrico - consapevole delle enormi potenzialità di internet, dei social e di tutto ciò che è digital - ha appena destinato **3 milioni**

di **euro** alla **progressiva conversione al digitale** e continua ad investire in progetti chiave in campi che saranno immediatamente fruibili con risorse inferiori rispetto ad altri settori.

In particolare, Argo Tractors ha intenzione di rivedere i siti dei propri concessionari e di realizzare un sito che dia un'immagine univoca del gruppo e del network dei dealer. Lo scopo? **Restare** il più a lungo possibile **in prima posizione** sulla prima pagina di **Google**, cosa a cui dovrebbero prestare maggiore attenzione anche le aziende concessionarie.

"In ambito digitale, probabilmente precediamo perfino il mondo dell'auto - ha concluso il country manager Italia - grazie ad un sito di e-commerce esteso a tutti i nostri concessionari e allo sviluppo del CRM (gestione delle relazioni con i clienti), che permette di seguire i consumatori dopo l'acquisto di un prodotto e anticiparne le esigenze future".



Mario Danieli, country manager Italia di Argo Tractors

Interrogati sulla convenienza della **commercializzazione digitale**, Roveda, Danieli e **Luca Dalla Vecchia**, responsabile commerciale dell'azienda concessionaria Dalla Vecchia Fabrizio & C, hanno risposto positivamente.

Secondo Dalla Vecchia, *"occorre vendere la consulenza con il digitale, facendo scoprire ai nostri clienti nuovi sistemi per ottimizzare le risorse e quindi per ottenere più margine, senza però spostare il focus dei dealer"*.

Mentre l'amministratore delegato di Save Spa, considerando il trend di mercato, vede la vendita digitale come una **necessità inderogabile**, il manager di Argo Tractors ha affermato: *"Il digitale, permettendo di monitorare le esigenze del cliente e di indurlo ad un nuovo acquisto presso la stessa impresa, consente di aumentare il fatturato"*.

Infine tutti si sono dichiarati concordi sulla necessità di riconoscere il valore del lavoro svolto dai **nuovi professionisti** del settore - installatori, dimostratori-istruttori, periti o ingegneri elettronici - con **tariffe adeguate**, anche se queste si ripercuotono sul prezzo richiesto alla clientela.

© AgroNotizie - riproduzione riservata

Fonte: Agronotizie

Autore: Serena Giulia Pala
