

Le rotopresse McHale, importate da Save, sono un prodotto di punta nel campo della fienagione



Investiamo perché ci crediamo

Agriservice Bocchia opera nel cuore del distretto del Parmigiano Reggiano: un concessionario giovane ma con le idee chiare per crescere, grazie al progetto di una nuova sede e un partner “di famiglia” come Save

Agriservice Bocchia è un concessionario nato nel 1996, che ben presto ha avuto la capacità di ricavarci un ruolo di primaria importanza nel suo territorio di riferimento. A partire dalla sede operativa di San Secondo Parmense, infatti, l'azienda è innanzitutto impegnata a servire le esigenze di un'agricoltura che da queste parti, trainata dalla zootecnia per la produzione del Parmigiano Reggiano, è un cardine

dell'economia locale. Marco Bocchia, oltre a occuparsi del ramo commerciale, è il giovane co-titolare dell'attività di famiglia, che vede impegnati anche fratello e sorella, oltre al padre Ivo (oggi presidente onorario e ancora punto di riferimento presente), che ha iniziato l'avventura circa 25 anni fa mettendosi in proprio dopo una vita spesa nel settore, come rappresentante di macchine e attrezzature agricole. Un passo importante che ha ben ha favorito il piantare radici solide, grazie ai rapporti creati nella sua esperienza precedente e alle collaborazioni da subito partite per la parte trattori con Massey Ferguson prima e in generale con il gruppo Agco qualche anno dopo, così come con Save, azienda milanese da sempre leader

come importatore di macchine innovative per il settore agricolo.

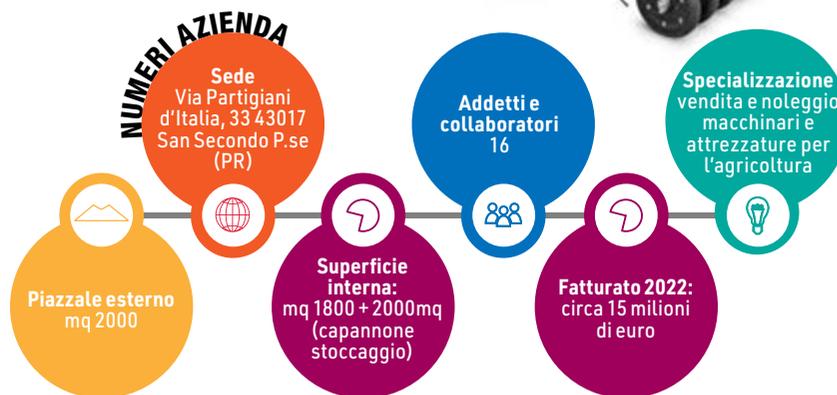
Team giovane e motivato

“Oggi – ricorda Marco Bocchia – il nostro team è composto da 16 persone sempre presenti per coprire tutte le attività quotidiane, a partire da mia sorella che cura l'amministrazione e mio fratello impegnato assieme a mio nipote per coordinare il service e il settore ricambi. Possiamo contare su due magazzinieri e cinque meccanici, più un camionista che si occupa del servizio di consegna per le macchine, oltre ad agenti che formano la nostra struttura vendite, impegnata in particolar modo nelle province di Parma, Reggio Emilia e Modena. Inoltre, possiamo contare su un'officina mobile che garantisce assistenza in campo con furgone officina 24 ore su 24. Siamo una squadra giovane e affiatata, che ha fatto tesoro dell'esperienza e dei rapporti che mio padre ha stabilito in trent'anni di lavoro e che poi ha progressivamente trasferito a noi, permettendoci di camminare con le nostre gambe e creare una realtà oggi stimata e conosciuta nell'ambiente, capace di crescere costantemente fino a raggiungere un fatturato di 15 milioni di euro e soprattutto pensare di poter proseguire il nostro percorso con nuove idee e volontà di investire per essere ancora più competitivi. Dalla preparazione del terreno alla raccolta, siamo al servizio delle aziende agricole e dei coltivatori da decenni e da sempre guardiamo alle loro esigenze garantendo un servizio che include la fornitura di trattori nuovi o usati così, come la riparazione in sede o a domicilio, ma che è completo”.

Un rapporto privilegiato

Per farlo, il concessionario emiliano ha nel tempo non solo confermato le proprie partnership storiche, ma ha progressivamente ampliato il suo portafoglio di marchi: primi a commercializzare nel 2019 nella zona i prodotti ROC e poi capaci di acquisire a partire dal 2012 il mandato da Merlo, con sessanta macchine già consegnate sul territorio. Quella con Save è invece una collaborazione nata come proseguimento naturale dell'attività del padre di Marco. Un rapporto personale sempre più saldo che permette ad Agriservice Bocchia di offrire alla clientela l'ampia gamma di prodotti, con la punta rappresentata dalle attrezzature per la fienagione. "Save - prosegue Marco Bocchia - è da sempre considerata capace di presentare soluzioni di alta qualità e questa reputazione è confermata dai feedback che quotidianamente riceviamo dalla clientela. Penso ad esempio alle rotopresse McHale, azienda irlandese che ci sta dando grandissime soddisfazioni, tanto che possiamo contare su oltre novanta macchine già messe in campo nel nostro territorio di riferimento, così come negli ultimi anni è stata una graditissima sorpresa la gamma dell'azienda slovena SIP, sempre importata da Save, che ci permette di offrire falciatrici e voltaglieno da subito apprezzati, così come lo sono i ranghinatori Elo, le attrezzature per la lavorazione del terreno di Einböck e Amazone. Tutti prodotti che ci consentono di coprire nel segno della qualità le esigenze di aziende agricole e contoterzisti che si rivolgono a noi. Non dimentico poi che, se parliamo di trattori, Massey Ferguson è attualmente

Un prodotto da Save: la seminatrice Centaya di Amazon



prima in provincia di Parma per immatricolazioni". Con la stagione della fienagione alle porte, continua il successo, testimoniato dall'acquisizione come clienti di diverse grandi aziende del territorio, per la rotopressa a camera variabile McHale V8, offerta in due versioni (con o senza unità trinciante) e in grado di realizzare balle di diametro 0,6- 1,9 metri.

Una nuova casa

Forte di una gamma prodotti che ha accompagnato i recenti successi di una squadra dall'età media davvero bassa, è naturale che il concessionario pensi al futuro cercando di allargare i propri orizzonti. La prova più viva di questa voglia di crescere è tutta nel progetto per la nuova, più ampia e moderna sede, che

entro il 2025 vedrà la luce a soli 300 metri dall'attuale casa dove l'attività è nata. Un polo unico in cui si concentreranno tutte le attività dell'azienda, progettato "su misura" per avere spazi più comodi e soprattutto in grado di offrire un servizio di qualità e un'immagine da concessionario sempre più moderno e strutturato. "Nei prossimi anni - dice Marco - per chi fa il nostro lavoro sarà fondamentale non solo adeguarsi, ma anche prevedere i grandi

Principali marchi rappresentati

Massey Ferguson, Merlo, McHale, Berti, Omas, Roc, Supertino, Alpego, Sip, Amazone

Il fondatore Ivo Bocchia con i figli Marco e Monica



Tra le attrezzature commercializzate da Agriservice Bocchia, la gamma della slovena SIP composta da falciatrici, ranghinatori, voltafieno



cambiamenti che sta affrontando l'agricoltura. I grandi gruppi, per servire al meglio aziende agricole sempre più organizzate e dotate di macchinari tecnologicamente avanzati, cercano come partner concessionari pronti a supportare questa vera e propria rivoluzione. Questo significa innanzitutto curare in modo maniacale il servizio, che personalmente considero il segreto del nostro successo anche grazie

Nella sede di S.Secondo Parmense lavora un team giovane e affiatato



al nostro staff, sia nel post-vendita che nelle attività di riparazione, e che cerchiamo continuamente di migliorare rafforzando la squadra, anche se oggi è sempre più difficile trovare sul mercato il personale. Ma questa parte del nostro lavoro non si limita alle attività più classiche ed è altrettanto importante mantenere il filo diretto con il cliente attraverso incontri formativi, così come la formazione e l'aggiornamento professionale sono punti fermi per i nostri tecnici. Inoltre, stiamo pensando di strutturarci con un nuovo ufficio appositamente dedicato a offrire ai nostri agricoltori accurate consulenze utili per accompagnarli al meglio nelle proprie scelte, ad esempio aggiornandoli sulle situazioni legate agli incentivi e alle occasioni offerte dai bandi legati ai programmi di sviluppo rurale. Insomma, un

pacchetto completo per essere non solo commercianti, ma veri e propri consulenti a 360°”.

Sfide impegnative

Idee, convinzione e passione per il proprio lavoro non mancano, così come la consapevolezza che il settore della meccanizzazione agricola, ma più in generale l'agricoltura, si trova di fronte a sfide non sempre facili sia attualmente che sul lungo periodo. “Abbiamo la fortuna di poter lavorare in un contesto territoriale, quello delle aziende agricole impegnate nella filiera del Parmigiano Reggiano ma più in generale delle tipicità emiliane, che pur non essendo impermeabile alle situazioni determinate dalla congiuntura economica, può comunque essere ancora considerato come un'isola felice; è però fondamentale aggiornarsi, stare al passo coi tempi e coi mercati e credo che il compito di chi fa il nostro lavoro sia quello di accompagnare al meglio gli agricoltori nelle scelte, anche potendo contare su prodotti che possano aiutarli a migliorare la produttività abbattendo i costi. In quanto al prevedibile ridimensionamento di ordini sulle macchine nuove, dopo anni in cui gli incentivi hanno spinto decisamente il mercato, è pure vero che i concessionari possono e devono contare su altri aspetti altrettanto importanti per la propria attività, a partire dall'assistenza e dai servizi post vendita, in cui come detto crediamo ci siano margini per fare di più e meglio nel futuro. Il progetto per la nostra nuova sede è il biglietto da visita della nostra voglia di fare e dell'ottimismo con cui vogliamo guardare al futuro. Insomma, se investiamo è perché ci crediamo...”