

Tre matrimoni in uno

IL TRIONFO DEL MADE IN ITALY

John Deere, Claas e Agco si affidano a un'azienda italiana per contrastare proprio la concorrenza 'tricolore' nel segmento utility e specializzati. Fornitore unico per i tre brand è l'Agrialia di Rovigo, braccio trattoristico del Gruppo Carraro. Uno stabilimento capace di sfornare fino a 6 mila trattori all'anno accontentando le differenti richieste dei tre marchi, oltre a proporre dal 2010 la gamma Carraro Agricube per il mercato italiano

L'occasione per conoscere meglio la 'realtà' Carraro Agritalia', c'è l'ha fornita la nomination del Carraro Agricube 100 VL tra i finalisti del Tractor of the year 2012 nella categoria specializzati (Best of specialized). Per la cronaca il trofeo l'ha poi vinto la 'cugina' Antonio Carraro col Trh 9800, ma il paladino di Rovigo non ha certo sfigurato, cedendo il passo al rivale padovano solo per pochi punti, dovuti almeno in

parte alla giovane età del brand Agricube. Come vedremo, le doti principali del trattore sono infatti riconosciute e consolidate ormai in tutta Europa grazie ai rapporti di fornitura che legano Agritalia a marchi di riferimento del panorama mondiale. La Carraro Agritalia, ramo trattoristico del Gruppo Carraro, nasce a Rovigo nel 1977 col preciso obiettivo di diventare uno dei principali player europei nella produzione

di trattori utility e specializzati (vigneto e frutteto). La scelta vincente dell'azienda fu quella di non puntare, almeno inizialmente, su un marchio interno ma di affidare la propria esperienza abbinata a un'importante capacità produttiva a brand già strutturati ma per svariati motivi sprovvisti di gamme competitive tra i 70 e i 100 cavalli per le applicazioni aziendali e l'utilizzo tra i filari. Ciò ha consentito ad Agritalia di concentrarsi

esclusivamente sulla progettazione e sulla logistica di produzione senza la preoccupazione di dover creare una propria rete di vendita. Ecco dunque la nascita, nel 1987, del primo rapporto di fornitura con Renault (poi rinnovato da Claas nel 2005), seguito nel 1989 dall'accordo con Case IH, nel 1990 con KHD (Deutz), nel 1997 con John Deere, nel 1998 con Valtra Valment e nel 2006 con Agco (in particolare col brand Mas-



Nella foto grande, i Massey Ferguson 3600 pronti alla consegna. Sotto, i Carraro Agricube, i Claas Elios e Nexos e i John Deere serie 5G.



DA ROVIGO AI QUATTRO CONTINENTI

Nata nel 1932 come realtà manifatturiera per la costruzione di seminatrici e attrezzi da lavoro, oggi la Carraro è un gruppo multinazionale leader mondiale per i sistemi di trasmissione di potenza. Una struttura che conta 18 stabilimenti produttivi nel mondo di cui 9 in Italia; oltre 4 mila collaboratori; 7 sedi produttive (Italia, Germania, Polonia, Stati Uniti, Argentina, India e Cina) e un fatturato da circa 800 milioni di euro. Il core business del gruppo è incentrato sulla produzione di assali e trasmissioni, pur essendo in grado di spaziare l'offerta fino ad arrivare a prodotti per automobili, mulini per l'energia eolica e scale mobili. Le aree di business sono quattro. Drivelines con Carraro Drivetech fa riferi-

mento al mercato delle macchine con assali, trasmissioni e componenti; GearWorld si occupa di ingranaggi e componenti; l'area power control con Saterno si rivolge a impianti industriali per l'automazione e la gestione delle energie rinnovabili con inverter e sistemi per il controllo della potenza. Infine, l'area trattori con Carraro Agritalia.



Sopra, il controllo motori. Come si nota dalla foto, i propulsori variano a seconda del modello e del brand. A lato, il prototipo Agricube in versione ribassata. Sotto, la linea di assemblaggio dei trattori. È unica per tutti e quattro i brand, le personalizzazioni sono eseguite fase per fase a seconda degli ordini. In basso, prove finali per un John Deere 5GV.



sey Ferguson). Nel corso degli anni gli accorpamenti di Case IH in Cnh, di Deutz in Same Deutz-Fahr e di Valtra in Agco, determinarono la cessazione di alcune partnership, consolidando quelle tuttora in atto che riguardano John Deere, Claas e Massey Ferguson.

Agritalia, che nel 2010 ha fatturato 60 milioni di euro, è oggi un gruppo strutturato in grado di far convivere nella stessa catena produttiva tre brand (oltre al proprio), ognuno con precise specifiche.

Progettazione, assemblaggio e assistenza

Lo stabilimento, che copre una superficie complessiva di 55 mila metri quadrati (23 mila coperti) assembla attualmente circa 4 mila macchine all'anno suddivise nei tre brand (compresi un centinaio di Agricube), ma la capacità produttiva è ben superiore se si considera che prima della crisi lo standard annuale si aggirava sulle 6 mila unità. Le competenze di Agritalia non si limitano alla progettazione e all'assemblaggio delle macchine ma riguardano anche le prove di omologazione, l'assistenza tecnica e la fornitura di ricambi. Importante l'interazione in ogni fase tra lo staff di Rovigo e il personale specializzato di ciascun marchio nella realizzazione del prodotto finale. I tecnici John Deere, Claas e Massey Ferguson lavorano a stretto contatto con i progettisti Agritalia per determinare caratteristiche e allestimenti in linea con le richieste della propria clientela. Nonostante infatti le linee di assemblaggio siano le medesime per i tre marchi, così come la struttura del cambio base, le caratteristiche delle macchine

possono variare sensibilmente a livello di motore, idraulica, design, comfort e dimensioni. Per John Deere Agritalia realizza la serie 5G, suddivisa nelle versioni G (utility), GF (frutteto), GV (vigneto) e GH (High Crop), tutte motorizzate col quattro cilindri John Deere Powertech M con potenze tra gli 80 e i 100 cavalli. Nei colori Claas vengono invece prodotti a Rovigo gli utility denominati Elios e gli specializzati Nexos nelle declinazioni F (frutteto), VL (vigneto largo) e VE (vigneto stretto), azionati dai 4 cilindri Fpt, Nef nelle cilindrate da 4,5 litri e F5C in



quelle da 3,2 litri, con potenze tra 72 e 101 cavalli. La gamma attualmente realizzata per Massey Ferguson è invece la 3600 nelle versioni Standard (utility), F (frutteto), S (vigneto largo), V (vigneto stretto) e GE (ground effect), mosse dal 3 cilindri della finlandese Sisu (meccanico o elettronico) con potenze tra i 69 e i 102 cavalli. Per ogni marchio esistono poi differenti possibilità di personalizzazione che vanno dalla presenza o meno della cabina, all'equipaggiamento idraulico

CLIENTI D'ELITE

La partnership con la tedesca Claas (stipulata nel 2005, anno dell'acquisto di Renault Agriculture da parte di Claas) è il naturale proseguimento di un accordo in atto con Renault dal lontano 1987. Ecco dunque la nascita dei Nectis poi evoluti in Nexos per vigneto e frutteto e la successiva fornitura degli utility Elios, trattori standard con predisposizione in fabbrica per il sollevatore anteriore e la Pto frontale. Si tratta in entrambi i casi di macchine con specifiche piuttosto elevate sia a livello di allestimento che di ergonomia in cabina.

Il rapporto con John Deere è invece datato 1998 e diede alla luce il primo trattore del 'Cervo' made in



Rovigo nel 2000. I 5000 prima e gli attuali 5G rispondono all'esigenza di JD di aumentare le proprie quote di mercato in Europa nel segmento dei compatti e degli specializzati. L'accordo più recente è quello con Massey Ferguson

stipulato nel 2003 per la realizzazione di un trattore utility che rispondesse alle esigenze dell'hobby farming sul mercato americano. Ecco dunque il debutto del 3600 standard nel 2006 che non a caso rispetto agli utility realizzati per Claas e John Deere presenta la piattaforma piana, amata dai farmer a stelle e strisce, anziché il classico tunnel centrale. Nel 2007 la macchina viene introdotta con buoni risultati anche nei mercati europei, decretando nel 2008 l'allargamento della gamma alle versioni da frutteto e vigneto. Con i 3600 Agritalia subentra a Same nel rapporto di fornitura di macchine compatte per Massey Ferguson.

e soprattutto al livello di automazione della trasmissione. Si parte infatti dal cambio base 12 più 12 interamente meccanico per arrivare al top 24 più 12 con powershift a due stadi (Hi-Lo), pulsante 'Declutch' per cambiare marcia senza schiacciare il pedale della frizione, inversore idraulico al volante e super riduttore. Se si considera poi che Agritalia produce anche la propria linea Agricube con specifiche ad hoc (i motori sono Fpt) ci si rende conto della quantità di varianti che caratterizzano la produzione e dei meriti dell'azienda nell'implementare la standardizzazione senza inficiare il carattere distintivo dei vari marchi.

Interessante la suddivisione per tipologia e Paese di vendita dei prodotti in uscita dallo stabilimento. Secondo le statistiche fornite da Agritalia, l'area mediterranea (Italia e Spagna in testa) si accaparra il 30-32 per cento dei trattori costruiti a Rovigo, seguita dalla Francia con il 26-28 per cento e dalla Germania con il 19-21 per cento. Un restante 15-17 per cento viene venduto nel resto d'Europa, mentre il 7,1 per cento trova collocazione nel resto del Mondo.

Per quanto riguarda invece

le versioni, l'utility ricopre il 50 per cento dell'intero parco macchine prodotto, stessa quota per le macchine da filari in cui prevale il frutteto, seguito da vigneto largo, vigneto stretto e High Crop.

La mossa Agricube per l'Italia

In Italia dove la concorrenza dei brand nazionali (Same Deutz-Fahr, New Holland e Landini) è molto forte si vendono circa 500 macchine all'anno realizzate da Agritalia appartenenti alle classi sopra citate nei colori John Deere, Massey Ferguson e Claas su un totale di circa 7.000 pezzi. Una quota piuttosto bassa a detta dei responsabili Agritalia che ha spinto il Gruppo a investire per il lancio (lo scorso anno all'Eima) della propria gamma Agricube con specifiche orientate al mercato interno. La rete di vendita, in fase di sviluppo, conta oggi una quindicina di concessionari sul territorio nazionale. L'obiettivo è ovviamente quello di ampliarla e di offrire a breve anche una versione bassa GE (già disponibile nella gamma MF) oltre alle attuali F (frutteto), VL (vigneto largo) e V (vigneto stretto).

Stefano Agnelli