

MAD
macchine agricole domani

www.macchineagricoledomani.it



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.r.l. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.

Maschio: imprenditore senza confini

di Marco Limina

Campodarsego, provincia di Padova, quartier generale di Maschio Gaspardo, gruppo industriale che dal 1964 produce macchine agricole. Sono i primi giorni di dicembre.

Il presidente Egidio Maschio è puntualissimo, mi accomodo di fronte lui, ad un lungo tavolo dove immagino si prendano le principali decisioni sul futuro dell'azienda.

Appese a una parete delle grandi carte geografiche che rappresentano i continenti e che fanno assomigliare lo studio a quello di un generale di corpo d'armata sempre concentrato sul prossimo obiettivo.

La tempra del combattente in effetti si addice a Egidio Maschio, fondatore, assieme al fratello Giorgio, dell'azienda che ha tre siti produttivi in Italia, due nel Padovano, a Campodarsego e Cadoneghe, il terzo a Morsano al Tagliamento (Pordenone), e attualmente tre all'estero, a Chisineu (Romania), Quingdao (Cina) e Pune (India); 13 le filiali commerciali, circa 1.400 i dipendenti e un fatturato che nel 2011 è stato di 186 milioni di euro, l'80% del quale generato dalle esportazioni.

Maschio però non è un uomo che ama molto i convenevoli, uno sguardo veloce di salute, una stretta di mano vigorosa e via; meno male che me ne accorgo e inizio subito con l'intervista.

Presidente, nel 1964, quando ha iniziato l'attività, immaginava di trovarsi, dopo quasi 50 anni, con un gruppo di queste dimensioni?

Imprenditori si nasce, non lo si diventa. Io la penso così, sono sensazioni che devi sentirti dentro, questo mestiere ce l'hai nel sangue fin da quando vieni al mondo; lavoravo sodo e pensavo solo a far crescere la mia attività.

Egidio Maschio, presidente della Maschio Gaspardo, anticipa alcuni colpi di mercato in serbo per il 2013 senza porsi limiti geografici



Egidio Maschio, presidente della Maschio Gaspardo

È più difficile essere imprenditori in questo settore oggi o a quei tempi?

Ho iniziato a lavorare giovanissimo nella stalla della mia casa, proprio qui di fronte, che era chiamata la "casa delle frese" e negli anni ho accumulato tanta esperienza che mi fa dire che il mio mestiere era certamente più difficile una volta. Oggi sono l'uomo più felice del mondo, so come affrontare i problemi e non mi spaventa nulla.

Con la sua attività ha attraversato periodi storici importanti dal punto di vista economico e anche difficili.

Io penso che la crisi non esista. Non ho avuto timore in passato e non lo sento nemmeno per il futuro. Ho

imparato a ragionare pensando di allargare sempre di più la mia gamma di prodotti e a vedere ogni angolo del mondo come un possibile mercato. Inoltre noto con tristezza che nel mondo c'è ancora molta gente che deve mangiare, e allora se mi guardo indietro penso che ho fatto tanto ma anche che ancora non ho fatto niente perché tanti soffrono tuttora la fame che si combatte anche sviluppando l'agricoltura.

Quali sono le aree del mondo dove si venderà di più nei prossimi anni?

Penso che l'Africa sia il continente dove dovremo investire maggiormente nei prossimi anni, ma saranno i nostri figli a ricavarne le maggiori soddisfazioni da quelle terre.

A proposito di figli i suoi, Andrea e Mirco, sono impiegati in azienda e quindi non ha certamente il problema del ricambio generazionale.

Questo problema non c'è ed è una fortuna. È una grande soddisfazione e un'immensa ricchezza per il nostro futuro.

Ci sono altri progetti a cui sta pensando in altre aree del mondo?

Guardiamo con interesse crescente al Brasile ma intanto nel 2013 inaugureremo una fabbrica in Iran, a Teheran, dove costruiremo seminatrici, e un'altra negli Stati Uniti a Chicago.

In rapida successione, recentemente, avete acquisito le aziende Dal Degan, Finotto e Uni-green, cosa sta succedendo?

Tre aziende acquisite in pochissimo tempo e in un momento economico come questo sono un segnale fortissimo di come noi abbiamo intenzione di attaccare la concorrenza e aggredire il mercato anche in settori, come quello del diserbo e della protezione delle colture, dove non eravamo presenti.

Con quale marchio vi presenterete sul mercato?

Il marchio Unigreen sarà ovviamente mantenuto perché è un prodotto conosciuto e di immagine; le produzioni di Dal Degan e Finotto saranno a marchio Unigreen e tutte saranno vendute dalla nostra rete di concessionari.

Dopo il settore della difesa pensate di entrare anche in quello della fienagione?

Abbiamo buoni contatti e stiamo cercando di acquisire un'azienda proprio del settore della fienagione: si tratta di una società monoprodotto, perché, francamente, credo che il monoprodotto per un imprenditore, nel mio settore, non abbia più futuro.

All'ultima Eima International di Bologna sicuramente avrà girato tra gli stand; qual è la sua idea sull'evoluzione delle macchine per la lavorazione del terreno? Dove stiamo andando?

Certamente l'agricoltura conservativa e, ultimamente, le macchine per la lavorazione a strisce stanno prendendo grandi fette di mercato ma penso, ragionando a livello globale, che ci siano ancora molte aree dove l'aratro continuerà ad essere richiesto.

Voi però non avete questo prodotto.

Sono convinto che l'aratro abbia ancora futuro e per questo motivo stiamo definendo l'acquisto di un'azienda in questo settore.

Italiana?

Non posso risponderle.

Con tutte le acquisizioni i vostri dealer si trovano ora una gamma di prodotti molto più ampia: come ha reagito la rete a questi acquisti?

Bene, hanno capito che un'ampia gamma di prodotti consente loro di guadagnare e di trovare ovviamente nuovi clienti.

C'è ancora qualcosa da inventare nel nostro settore?

C'è molto da inventare, non bisogna fermarsi mai. Sicuramente vedremo sempre più attrezzature con contenuti di elettronica e il dialogo tra trattore e macchina operatrice si intensificherà. Inoltre l'agricoltura di precisione prenderà sempre



Nel sito produttivo di Campodarsego lavorano circa 180 persone. I prodotti della società sono venduti in oltre 100 Nazioni

più piede; noi stiamo lavorando moltissimo in queste direzioni.

Lei ha una visione mondiale ma per un attimo pensiamo all'Italia: come vede il nostro futuro?

Il mercato italiano va sostenuto, gli imprenditori devono fare uno sforzo per venire incontro agli agricoltori e ai contoterzisti in questo momento di difficoltà del settore primario. Le soluzioni sono sconti, agevolazioni, dilazioni dei pagamenti per l'acquisto di macchine agricole. Dobbiamo dare l'opportunità a chi coltiva la terra di rimettersi in gioco anche perché indietro non si torna, sarebbe una tragedia.

Lei è presidente della società ma il suo ruolo in realtà è assai operativo; da dove arriva tutta questa passione?

C'è l'ho nel sangue, non riesco a farne a meno, l'ho sempre fatto ma ora lo faccio anche divertendomi. Ho una grande responsabilità nei confronti dei miei dipendenti e la sento tutta sulle mie spalle. C'è stato un momento tra il 1988 e il 1989 durante il quale gli affari non andavano proprio bene e ricordo di aver girato il mondo in quel periodo affrontando 182 voli per prendere commesse e garantire lavoro all'azienda. Andò bene, portai a casa molto lavoro.

Le fiere in Italia e all'estero sono importanti ma c'è qualcosa che dovrebbero fare gli organizzatori per adattarsi maggiormente alle vostre esigenze?

Per me vanno bene così.

Manifestazioni in campo anche

nel 2013 con tutta la gamma?

Si continueremo a far vedere le nostre macchine al lavoro sul campo con un tour anche l'anno prossimo; penso che sia il modo migliore per far toccare con mano ai nostri clienti sui loro terreni i nostri prodotti.

Quanto è stata determinante la decisione di andare a produrre fuori dall'Italia?

Ho visto il mondo cambiare velocemente, qui hanno iniziato ad arrivare i prodotti cinesi e indiani e ho pensato che se non li avessimo "attaccati" subito a casa loro non ne saremmo mai venuti fuori. Il costo della manodopera da quelle parti è ancora vantaggioso rispetto a qui e ho dovuto per forza produrre là, cercando però di mantenere alti gli standard di qualità, infatti, per fare l'esempio della Cina, sui prodotti che escono dalla nostra fabbrica cinese diamo una garanzia di tre anni.

Da dove arriva la materia prima che utilizzate per le vostre produzioni?

Noi acquistiamo da sempre l'acciaio da un nostro fornitore svedese e con queste forniture approvvigioniamo le fabbriche in Europa. In Cina e India abbiamo dei fornitori asiatici.

Nel 2014 festeggerete i 50 anni di attività; vi state organizzando, ci anticipa qualcosa?

Sì, ci saranno molte novità su tutta la gamma con contenuti tecnologici elevati e molta elettronica.

Marco Limina

m.limina@macchineagricoledomani.it