

Caroni, presto una divisione netta dei prodotti

Sezione macchine agricole e settore automobilistico, che al momento si integrano, verranno gestiti separatamente. E potenziati

di Francesco Bartolozzi

Le macchine agricole sono arrivate per ultime, ma adesso fanno la parte del leone all'interno di Caroni. L'azienda cuneese, che proprio quest'anno festeggia i suoi cinquant'anni di vita, iniziò, infatti, lavorando soprattutto per l'industria della lavorazione della carta che aveva in zona uno dei suoi maggiori siti produttivi nazionali. Successivamente, cominciò a produrre componenti per l'industria automobilistica (in quegli anni Lancia e Alfa Romeo, oggi Daimler-Chrysler, Mercedes, Fiat e Volvo) e dal 1975 ha avviato l'attività agricola. "Fu un incontro con alcuni costruttori giapponesi di trattori - ci racconta **Andrea Caroni**, amministratore delegato dell'azienda - ad avviare, in collaborazione con loro, la produzione di macchine per il verde. Poi ci siamo orientati su prodotti nostri e

adesso questi rappresentano il 55-60% del nostro fatturato, contro il 40-45% del settore automobilistico". Fatturato che nel 2003 ha toccato quota 13 milioni di euro (+22% rispetto al 2002), con un obiettivo di 16 milioni di euro per il 2004. "Questo ottimismo - spiega Caroni - deriva anche dall'andamento dei primi due mesi dell'anno, che hanno segnato un +22% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. In pratica abbiamo ricevuto ordini che ci coprono già fino a giugno". Tra l'altro, Caroni ha recentemente ampliato la gamma delle macchine per il verde con il tosaerba Multicut (vedi riquadro), gamma che copre larghezze di taglio da 3,40 a 5,65 metri. Il mercato di Caroni è prevalentemente concentrato all'estero (82%), mentre quello italiano è limitato al 18%. Il primo mercato per le



Andrea Caroni.

attrezzature per il verde è rappresentato dagli Usa, seguiti dalla Francia e dai vari Paesi europei (Germania, Danimarca e Svezia). Altri mercati strategici dove Caroni è già presente sono Giappone, Israele, Egitto e Sudafrica, mentre nuovi mercati su cui puntare sono India, Lettonia, Russia e Cina, dove si sta registrando un cambiamento di mentalità per quanto riguarda la gestione del verde. "Il motivo per cui il mercato è decisamente spostato all'estero - commenta Caroni - risiede nel fatto che in Italia non c'è molta attenzione per il verde, mentre all'estero è l'esatto contrario. Da noi è tutto 'abbandonato' e quindi il mercato non è vasto (in più c'è molta concor-

renza), mentre soprattutto in Nord Europa la cultura del verde, urbano e non, è decisamente superiore".

Tosaerba e trinciaerba le regine

Il 65% delle macchine vendute da Caroni è rappresentato da tosaerba (dove è leader in Italia) e trinciaerba, mentre il restante 35% sono fresatrici. "La nostra è un'attività a 360 gradi, nel senso che partiamo dal taglio classico dell'erba fino al mulching, quindi il verde è la nostra specializzazione. Tra le ultime novità, il Mow&Carry, destinato al taglio e alla raccolta dell'erba (scarica con sistema idraulico direttamente su un camioncino), ha risposto molto bene in

termini di vendite. Per il 2004 abbiamo in cantiere altre due novità nel campo delle macchine per la manutenzione delle aree verdi nei comuni e nelle città, ma le presenteremo solo in occasione dell'Eima".

Il punto di forza di Caroni, comunque, deriva dal settore

Automotive. Il fatto di vendere come concezione automobilistica è un plus rispetto alla concorrenza, oltre al fatto di produrre macchine stampate. "Un ulteriore vantaggio - aggiunge Caroni - deriva dal fatto che, lavorando nel settore automobilistico, le nostre macchine sono di alto livello qualitativo. Siamo certificati ISO TS 16949 2002, certificazione prestigiosa riconosciuta solo a poche aziende nel settore, e sfruttiamo la nostra capacità qualitativa anche in ambito agricolo. Qualcuno ha detto che le macchine Caroni si comprano e poi si dimenticano, nel senso che non si rompono mai!".

In termini di accordi commerciali, Caroni li considera strategici, perché consentono di uti-

lizzare tecniche di produzione per numeri sempre più grandi, con conseguenti benefici in termini di costi e di immagine. Quello che riguarda il co-design per il Rondò di Antonio Carraro ne è l'esempio più recente e permette a Caroni di fare programmi su base annuale. Cosa rara nel settore agricolo, perché significa lavorare a lunga scadenza e pianificare molto meglio la produzione. Non è da escludere, quindi, che anche in futuro si ripeteranno accordi di questo tipo con altre case costruttrici.

La crisi preoccupante dell'acciaio

È difficile trovare qualcosa che Caroni ruberebbe alla concorrenza, ma almeno una miglioria da fare c'è. "Sicuramente possiamo abbreviare i tempi di consegna - ammette Caroni -, un po' lunghi soprattutto perché abbiamo molte richieste. Questo è uno dei motivi per cui stiamo ampliando di 10 mila metri quadrati lo stabilimento, in modo da creare una nuova linea di montaggio e un nuovo impianto robotizzato di verniciatura.

Multicut, tosaerba multiplo disponibile in 12 modelli

La serie Multicut cresce fino a contare 12 modelli tra frontali e posteriori, con larghezze di lavoro in grado di risolvere in fretta e a costi ridotti praticamente qualsiasi esigenza di manutenzione delle aree verdi: da 3,40 fino a 5,65 m.

Multicut è costituito dall'assemblaggio in un unico telaio monoblocco di tre tosaerba posteriori ad asse verticale della serie TC da 1.200, 1.500, 1.800 e 2.400 mm di larghezza. L'unione

riduce le passate di taglio, i tempi di lavoro e i costi di manodopera, nonché il

consumo di carburante e, di conseguenza, l'inquinamento. Allo stesso tempo, ogni tosaerba è indipen-

dente: singolarmente ancorati alla struttura portante per mezzo di bracci oscillanti e dotati di ruote a sezione "ex-

tralarge", seguono fedelmente l'andamento e le asperità del terreno con un taglio uniforme e preciso, regolabile da 25 a 100 mm di altezza, alla velocità di 10/15 km/h. E tutto ciò in un peso decisamente contenuto: dagli 800 kg del modello con larghezza di taglio di 340 cm, ai 1.500 kg per la larghezza di lavoro di 565 cm.

Multicut, come tutti i tosaerba della casa cuneese, è collegabile a qualsiasi trattore con potenza da 30 a 75 CV e garantisce anche un'ottima manovrabilità

su strada. A lavoro finito, infatti, i tre tosaerba si ripiegano verticalmente grazie ad un sistema idraulico a tre cilindri, di modo che l'ingombro di Multicut si riduce a soli 2,00-2,20-2,40 m di larghezza, a seconda del modello. Due ruote pneumatiche di larghezza maggiorata e un arresto idraulico montato su ogni macchina accrescono sicurezza e stabilità. Certificato CE e conforme alle Direttive Macchine Cee, Multicut richiede le ordinarie operazioni di pulizia e controllo di un tosaerba tradizionale, rese ancora più semplici dalla facilità di accesso a ciascun componente a macchina ripiegata.



Inoltre, serve automazione, perché lavoriamo già su tre turni produttivi ad esempio come saldature, e trovare manodopera specializzata nella lavorazione della lamiera non è facile".

Avere due divisioni che si integrano ha offerto il vantaggio di poter acquistare grossi quantitativi di acciaio. Ma proprio per l'acciaio

attualmente c'è grande preoccupazione. "Stiamo subendo aumenti del 20-25% già da ottobre dell'anno scorso - conferma Caroni -, ma va detto che è un fenomeno ciclico, dato che si è verificato lo stesso problema dieci anni fa. I motivi vanno ricercati nella speculazione sul mercato e nella scarsità di pro-

duzione. La Cina ne sta comprando molto, ma manca la materia prima e la rottamazione come fonte di approvvigionamento è sempre più scarsa. Noi, tra l'altro, dobbiamo comprare acciaio di qualità: il 10-15% dell'acciaio che compriamo è italiano, il 65% è svedese e il resto arriva da Francia e Germania. Speria-

mo che questa negatività duri poco, ma in ogni caso è grave, al punto che chi non si è legato a fornitori, rischia veramente di rimanere a piedi".

Caroni non si è mai interessato degli aspetti politici della meccanizzazione agricola, ma quanto all'Eima è decisamente a favore della biennalità, ovviamente al-

ternata a Sima e Agritechnica, "perché è costosa ed è difficile trovare novità da presentare ogni anno. Le fiere sono comunque importanti, anche perché ormai sono diventate l'occasione per incontrare la rete vendita".

Per concludere, il futuro di Caroni regiterà un cambiamento di rotta. Dalla attuale integra-

zione dei due settori, con quello agricolo determinante in termini di redditività e quello automobilistico in termini di pianificazione degli investimenti, si passerà a breve termine a una netta divisione, per una questione organizzativa e di immagine. L'ampliamento dello stabilimento servirà proprio a questo. □