

Azienda agricola Agriprogram

PREMESSA

Il modello di business

L'azienda Agriprogram è una azienda agricola che effettua l'attività di coltivazione, con indirizzo cerealicolo, e l'attività di contoterzismo. Peculiarità dell'azienda è quella di operare in campagna, con una organizzazione e con mezzi tecnici di produzione all'avanguardia in particolare per quanto riguarda i mezzi meccanici. Ciò consente all'azienda di essere competitiva sia sui costi di produzione, per la superficie gestita direttamente, che sui prezzi praticati nell'attività di contoterzismo, ma soprattutto di effettuare gli interventi colturali in maniera più efficiente e con migliore qualità.

L'azienda

Nome	Agri-Program
Localizzazione	Via S. Antonio, 58 – 35010 San Giorgio in Bosco PD
Attività	Azienda agricola ad indirizzo cerealicolo, in proprietà 6,5 ha, in affitto 250 ha in affitto, attività di contoterzista su 750 ha.
Fatturato annuo	Azienda agricola euro 400.000. Attività di contoterzismo euro 400.000
Produzione annuale	Produzioni medie annue delle principali colture coltivate in proprietà e affitto: - frumento q.li 75/ha - mais q.li 120/ha - soia q.li 46 /ha - tabacco q.li 35/ha
Personale occupato (compreso i titolari)	5 fissi + 8/9 stagionali
Macchine agricole	14 trattori, 2 mietitrebbie, 2 falciatrinciacaricatrice, condizionatrici, barri diserbanti, seminatrici, ecc. In totale 37 mezzi assicurati
Elementi innovativi	Mappature aziendali delle produzioni per ottimizzare gli interventi colturali (aratura, concimazioni, difesa fitosanitaria) e scelte varietali.

La storia dell'azienda

L'azienda nasce subito dopo la fine della seconda guerra mondiale dal lavoro dei genitori dell'attuale titolare. Era impostata in modo tradizionale con allevamento misto (vacche da latte e bovini da carne) su una superficie di 6,5 ettari. Abbastanza presto si è sviluppata l'attenzione verso la meccanizzazione con l'acquisto delle prime moderne macchine agricole, come la taglialisa per il grano. Il primo trattore Massey Ferguson è entrato in azienda nel 1963 e la prima mietitrebbia nel 1970.

Con tempo l'azienda ha dismesso gli allevamenti e si è concentrata sempre più sulla coltivazione dei cereali sia sui terreni in proprietà che su quelli acquisiva in affitto. Lo sviluppo dell'attività di contoterzismo è iniziata con l'entrata in azienda dell'attuale titolare all'inizio degli anni '80.

Attualmente l'azienda ha in proprietà ancora i 6,5 ettari iniziali, ma gestisce circa 250 ettari in affitto e opera su 750 ettari come contoterzista, principalmente nell'area dell'alta padovana.

Lo sviluppo del contoterzismo nasce per l'interesse, già del padre del titolare, ma soprattutto

dell'attuale titolare per le macchine agricole. Una passione che lo ha spinto a interessarsi sempre delle novità tecnologiche, delle nuove macchine sia per la lavorazione del terreno, che per la raccolta o per la semina a motivo delle soluzioni innovative che consentivano il loro impiego. Una prima esperienza interessante e positiva, a questo riguardo, si era concretizzata già a metà degli anni '80. In quegli anni si era sviluppata in Veneto la coltivazione della soia, una coltura abbastanza nuova e la cui gestione, soprattutto per i contoterzisti di allora, poco conosciuta e in parte osteggiata, perché ritenuta senza futuro. L'azienda invece ha investito in moderne barre flessibili per la raccolta della soia e ciò gli ha permesso di allargare la propria area di intervento e di acquisire nuovi clienti. Molti di quei clienti, infatti, hanno continuato il rapporto fino ad oggi.

LE SFIDE DEL MERCATO

La leadership e i concorrenti

L'azienda opera principalmente nel territorio dell'alta padovana. In questa zona nessun'altra azienda possiede il suo livello tecnologia. Ci sono altri contoterzisti che lavorano in modo più tradizionale e con minor livello organizzativo. Le aziende che richiedono i suoi servizi sono sia quelle di piccole dimensioni a conduzione part-time che medio-grandi, che hanno comunque convenienza ad avere la minore dotazione possibile di mezzi agricoli per contenere i costi di ammortamento. Con la maggior parte delle aziende Agriprogram lavora molto in termini di programmazione sia per quanto riguarda le scelte colturali che per la programmazione degli interventi colturali. La programmazione risulta fondamentale per ridurre i tempi morti e contenere i costi dei servizi. Inoltre in questo modo l'azienda riesce ad affiancare al servizio di contoterzismo quello di consulenza agricola.

Per fare un esempio concreto: se oggi ci sono da lavorare 50 ettari, magari di 12 aziende diverse, grazie alla programmazione già fatta con l'azienda è già pronto il quantitativo di seme delle diverse varietà, la quantità di concime, di diserbo, ecc. perché con la programmazione di inizio campagna questi sono già stati acquistati da Agriprogram e stivati nel suo magazzino. Ciò permette anche alle varie aziende agricole di risparmiare sugli acquisti, tramite l'acquisto accentrato. Alla fine viene preparato per l'azienda servita anche il registro obbligatorio dei trattamenti effettuati, sollevando l'azienda dalla gestione di carico-scarico del magazzino (concime, fitosanitari, ecc.).

Il mercato

Il mercato del contoterzismo è in crescita per necessità. L'azienda negli ultimi 7 anni è cresciuta di oltre il 30%. Le aziende agricole in Veneto sono piccole e il trend non è certo quello della crescita. Dall'altra parte i costi di gestione dei mezzi tecnici di produzione aumentano e quindi le economie di scala si possono ottenere solo nelle aziende di grande dimensione o col contoterzismo. Per rendere esplicito questo aspetto possiamo considerare un'azienda di media dimensione che ha un allevamento bovino e una campagna con colture finalizzate all'allevamento. Questa azienda difficilmente potrà ammortizzare i costi sia delle macchine per l'allevamento che per la conduzione di tutte le operazioni di campagna. All'azienda conviene concentrare gli investimenti sull'allevamento dove il grado di utilizzo è maggiore e utilizzare il servizio di contoterzismo per la campagna.

Secondo Agriprogram il contoterzismo, nella realtà dei nostri territori, è la forma migliore per migliorare il livello di tecnologia nell'agricoltura di pieno campo. Sempre meno le aziende agricole potranno permettersi di acquistare macchine sofisticate tecnologicamente ad alto costo che si possono ammortizzare solo con l'utilizzo su molte centinaia di ettari. Realtà di questo tipo nell'agricoltura veneta, ma anche italiana sono molto rare. Quindi solo l'azienda contoterzista potrà impegnarsi, ad esempio, in acquisti di macchine come la **falcitrinciacaricatrice** dotata di laboratorio per l'analisi immediata della sostanza secca della coltura per la regolazione della

lunghezza di taglio del trancio. Questo aspetto non è da trascurare per lo sviluppo e la diffusione di nuove tecnologie da parte delle ditte costruttrici. Infatti senza gli acquirenti anche i costruttori rivedono le priorità dei loro investimenti in ricerca e sviluppo.

La promozione

L'azienda non è impegnata in particolari azioni di promozione. In questo caso ritiene sufficiente il suo modo di lavorare e il passa parola. La promozione migliore risulta quindi la capacità dell'azienda di rispondere alle esigenze del cliente "chiavi in mano", in questo modo acquisito un cliente difficilmente lo perde.

IL MODELLO D'AZIENDA

La cultura dell'imprenditore

La cultura del titolare e dei suoi collaboratori deriva dalla sua passione per l'applicazione della meccanizzazione nella produzione agricola. Dopo la terza media il titolare non ha volutamente proseguito gli studi, ma si è subito impegnato nell'azienda paterna. Si è interessato fin da adolescente, in modo pratico, a tutto quello che aveva a che fare con le macchine e attrezzature agricole per l'aratura, la raccolta, la semina, ecc. Le fonti di informazione sono diverse: le riviste tecniche, le mostre e prove in campo, le fiere, il confronto con specialisti delle ditte, ecc.

Un ruolo fondamentale a questo riguardo hanno concorso i test sulle nuove tecnologie che il titolare effettua regolarmente e personalmente in campo nei terreni condotti direttamente. Questo gli consente di spingere al massimo la valutazione sulla potenzialità d'uso delle tecnologie introdotte nelle nuove macchine. La conoscenza così acquisita viene estesa nella fase di applicazione anche al servizio di contoterzismo, contribuendo al miglioramento della razionalità dei cantieri di lavoro.

Secondariamente ne vanno a beneficiare anche le ditte costruttrici, perché non mancano opportunità di confronti ed interazioni.

La finanza

L'acquisto di macchine tecnologicamente avanzate è piuttosto oneroso. Il parco macchine dell'azienda è frutto di investimento pluriennali, che derivano dal reinvestimento dei guadagni del lavoro sia di contoterzista che di produttore agricolo. L'apporto bancario è sempre stato il minimo indispensabile per la necessità dell'investimento. Investendo sempre tutto il ricavato in azienda è stato possibile sostenere l'indebitamento per le nuove macchine, senza mettere in difficoltà finanziaria l'azienda.

Il controllo di gestione e l'informatizzazione

L'uso dell'informatica in azienda ha un ruolo molto importante nel controllo di gestione. Solo attraverso l'informatizzazione l'azienda riesce a gestire tutti i dati relativi ai costi di gestione di ogni singola macchina ed attrezzatura, in modo da calcolarne la redditività e la convenienza.

Solo attraverso lo studio e la comparazione dei dati raccolti e gestiti con l'informatica, l'azienda riesce ad ottimizzare il lavoro delle macchine e del personale per poter fornire ai clienti il servizio richiesto, svolto nel modo ottimale ed al prezzo più conveniente.

Il clima aziendale e le prospettive

In questo momento le prospettive future dell'azienda sono ancora molto legate alla persona del titolare, al suo entusiasmo e all'interesse verso le nuove macchine. La possibilità di inserire in azienda giovani capaci e con passione per la meccanizzazione agricola si presenta abbastanza difficile, in quanto questo è un lavoro che richiede un forte impegno in diversi periodi dell'anno, dovendo assecondando i lavori da fare con l'andamento climatico.

Questo sta in parte limitando le possibilità di espansione dell'azienda, anche se il mercato si presenta favorevole per le motivazioni già indicate.

Attualmente alcune prospettive di sviluppo sono legate ad un giovane collaboratore che sta dimostrando passione ed interesse per l'attività, alla quale però non può ancora dedicare il tempo necessario visti gli impegni di studio per la laurea in Scienze Agrarie.