



## **Contatti**

Oswaldo Brigatti

Tel: 059 59 14 87

oswaldo.brigatti@cnh.com

25/02/2013

*Case IH fa il punto della situazione*

## **Case IH continua a crescere in Europa**

*Crescita della quota di mercato su tutti i principali mercati europei – Si prevede una domanda stabile - Significativo aumento degli obiettivi di vendita - Per il 2013 si prevedono numerosissime innovazioni per i trattori*

Secondo Matthew Foster, vicepresidente di Case IH e responsabile della filiale europea del costruttore di trattori e macchine da raccolta, Case IH ha concluso un 2012 ricco di successi. È stata infatti rilevata una crescita ininterrotta in quasi tutte le regioni europee. "Chiaramente, ci aspettiamo un'ulteriore crescita, dato che stiamo continuando ad attuare il nostro piano di sviluppo strategico. Quindi amplieremo anche i nostri punti focali nelle attività relative alla commercializzazione dei macchinari per la raccolta e dei sistemi di precision farming, Advanced Farming Systems, oltre a concentrarci sul servizio post-vendita e sulla rete dei concessionari", ha dichiarato Foster.

Inoltre, anche i mercati in crescita dell'Europa orientale, tra cui la Romania e la Bulgaria, hanno avuto un notevole sviluppo. Nel 2012 Case IH ha avviato in questi paesi una collaborazione per le vendite con Titan Machinery; una collaborazione che, grazie allo sviluppo osservato su questi mercati, è stata ora ulteriormente ampliata per includere la Serbia.

## **Gli agricoltori europei continuano a investire**

Il risultato d'esercizio positivo è stato trainato dalla forte domanda di nuove tecnologie da parte del settore agricolo nei principali mercati europei, soprattutto in Francia, Germania e Regno Unito. "Fondamentalmente, i buoni redditi degli agricoltori hanno avviato e consentito questi investimenti. In quasi tutti i mercati dell'Europa centrale e orientale gli ordini di macchine Case IH sono stati superiori rispetto agli anni precedenti. I mercati dei macchinari agricoli si sono contratti solo nell'Europa meridionale, in particolare in Italia e Spagna, nonostante la leggera crescita rilevata l'anno precedente; la situazione è stata in gran parte caratterizzata da condizioni di

raccolti scarsi e dalla recessione economica che affligge questi paesi. Nonostante queste condizioni, Case IH è riuscita a incrementare con continuità la propria quota di mercato anche in questi paesi", ha spiegato Matthew Foster.

### **Si prevede una domanda stabile**

In questo contesto, le previsioni di Foster in materia di vendite sono positive anche per il prossimo anno. "Alla luce di aspettative sempre positive per i principali mercati di esportazione dell'Europa orientale e della stabilizzazione del mercato nell'Europa meridionale, è possibile che la domanda di macchine agricole e di mezzidi produzione rimanga stabile".

Matthew Foster ha posto l'accento in particolare sul fatto che una crescita di questo tipo richiede una rete di concessionari veramente esperti e competenti. Questa crescita si inserisce in programmi di sviluppo forti, volti a sostenere tutti i concessionari Case IH nello sviluppo della capacità di fornire in modo continuo e affidabile servizi di massimo livello ai clienti.

### **Non solo agricoltura**

"Le applicazioni municipali, industriali e di manutenzione del verde sono tre settori con esigenze ben specifiche. Case IH ha la risposta anche per queste necessità: nove diverse soluzioni concepite specificamente per questi settori specialistici. Queste soluzioni sono basate sulle nostre nuove gamme di trattori. Dal flessibile Farmall ai potenti Puma e Magnum. Queste macchine, possono essere personalizzate per le specifiche necessità, con pneumatici, attrezzature aggiuntive e allestimenti in grado di soddisfare qualsiasi esigenza. Tutti i modelli condividono la tradizione Case IH per sicurezza, comfort e vantaggi tecnologici." Sottolinea Matthew Foster.

### **Spread the red (Diffondi il rosso)**

#### **Case IH riceve richieste da tutto il mondo**

Anche a livello globale Case IH ha concluso un anno di grande successo, in gran parte grazie alla domanda stabile di tecnologie Case IH in quasi tutte le regioni agricole più importanti del mondo. "Qui si iniziano a vedere i risultati delle nostre iniziative, lanciate due anni fa e intensificate nel 2012", ha riferito Andreas Klauser, Presidente di Case IH.

Nell'ambito di queste iniziative, l'introduzione della tecnologia Efficient Power è continuata con successo in Europa e in Nord America e sono state introdotte numerose nuove linee di trattori e macchinari per la raccolta a livello globale. Tra i numerosi vantaggi della tecnologia Efficient Power abbiamo il maggiore risparmio di carburante rispetto ai modelli precedenti.

Citando come esempi l'introduzione delle serie estese Farmall e Maxxum, "su scala globale, sono stati compiuti passi importanti come l'introduzione

del nuovo Steiger Rowtrac con cingolatura specifica per l'interfila", oppure il Magnum CVX, ha spiegato Klauser.

"Le nuove mietitrebbie Efficient Power Axial-Flow introdotte in Australia, Cina, Russia e Ucraina, e l'altrettanto nuova raccogliatrice di cotone Module Express 635 hanno stimolato notevolmente il fatturato in Sud America", ha dichiarato Andreas Klauser riguardo ad alcuni degli sviluppi di mercato più importanti. Altrettanto importante è stata l'introduzione di servizi ampliati per supportare le esigenze più generali dei clienti.

### **Ulteriori sviluppi positivi in Cina e in India**

Klauser ha sottolineato ancora: "in Cina stiamo investendo in un nuovo stabilimento di produzione e in un centro di R&S a Harbin, nella provincia di Heilongjiang, nel nord-est, con un investimento iniziale di oltre 90 milioni di dollari". "Nel nuovo stabilimento di 400.000 m<sup>2</sup> verranno prodotti trattori di alta potenza, mietitrebbie ed attrezzature con tecnologia avanzata. Con questo investimento Case IH amplia la propria base produttiva in Cina. Case IH gestisce anche un impianto di produzione a Shanghai, dove vengono prodotti trattori di bassa e media potenza. In India stiamo guidando il trend di meccanizzazione del settore della canna da zucchero e stiamo migliorando la nostra conoscenza del mercato e la produttività. Con una quota di mercato ben superiore al 95%, Case IH prosegue sulla strada della leadership mondiale e del successo. Inoltre abbiamo appena lanciato la nuova serie A4000 per rispondere a richieste specifiche e per fornire prodotti su misura per le esigenze locali", ha aggiunto Andreas Klauser.

"Nell'ambito di Fiat Industrial i marchi che producono macchinari agricoli hanno realizzato un incremento netto delle vendite del 10% nel 2012, per un totale di 15,7 miliardi di dollari", ha evidenziato Andreas Klauser. "Questi aumenti delle vendite sono pari alla crescita media del mercato delle macchine agricole nelle varie regioni del mondo e costituiscono un'ambiziosa base per gli obiettivi fissati per il prossimo anno", ha concluso Klauser.

### **Ulteriori risultati in Europa con una tecnologia di raccolta innovativa**

Paul Harrison, Harvesting Manager per l'Europa, ha sottolineato che, in particolare per quanto riguarda la mietitrebbie Axial-Flow, Case IH ha innanzitutto ascoltato le esigenze dei mercati europei: affidabilità, prestazioni e produttività. Questi tre aspetti sono fondamentali per i clienti. Motori più potenti, minori consumi di carburante, serbatoi del cereale più grandi, piattaforme di taglio più ampie, prestazioni superiori, cingoli anteriori e particolare attenzione sulla gestione dei residui colturali devono essere considerati elementi decisivi di cambiamento per i mercati, ha dichiarato Harrison. Inoltre: "è estremamente importante per l'Europa che i nostri sistemi di precision farming, Advanced Farming Systems (AFS) con le innovative tecnologie "Telematics" e con il servizio di assistenza, continuo

a fornire ai clienti la possibilità di controllare e adattare le impostazioni della macchina durante il funzionamento, oltre che individuare i problemi on-line e a livello virtuale dall'ufficio dell'azienda agricola", ha aggiunto Harrison.

### **Case IH amplia notevolmente tutte le gamme di potenza**

Al di là della forte crescita di Case IH nel segmento dei trattori di alta potenza, Matthew Foster ha sottolineato l'importanza di fornire anche alle aziende agricole di piccole e medie dimensioni una tecnologia innovativa e affidabile.

"Nel contesto della nostra strategia di crescita europea, lo scorso anno abbiamo intensamente esteso la gamma di prodotti di trattori utility ad alte prestazioni per le aziende agricole più piccole e miste; anche in questo caso, i motori FPT di prima classe sono uno dei nostri punti di forza. Quest'anno introdurremo altri prodotti di primo piano. La serie di trattori dotati della tecnologia di trasmissione a variazione continua, tra cui il Magnum CVX e il nuovissimo Maxxum CVX, presentata al SIMA, è solo la prima delle numerosissime innovazioni in programma per il 2013, che ci consentiranno di definire i nuovi standard di migliori della categoria", ha concluso Matthew Foster.

#### **Case IH**

*Case IH is a global leader in agricultural equipment, committed to collaborating with its customers to develop the most powerful, productive, reliable equipment -- for those who demand more. With headquarters in the United States, Case IH has a network of dealers and distributors that operates in over 160 countries. Case IH provides agricultural equipment systems, flexible financial service offerings and parts and service support for professional farmers and commercial operators through a dedicated network of professional dealers and distributors. Productivity enhancing products include tractors; combines and harvesters; hay and forage equipment; tillage tools; planting and seeding systems; sprayers and applicators; and site-specific farming tools. For more information, visit us on the World Wide Web at <http://www.caseih.com>.*