

## Crescita delle attività

## Partner strategici dell'est Europa

St. Valentin, 01.02.2016

Case IH e Titan Machinery raccolgono i frutti della loro solida partnership nell'Europa dell'est. Nel 2012, Titan Machinery ha allargato i suoi orizzonti nordamericani aprendo filiali in Romania, Serbia, Bulgaria e Ucraina. La combinazione del suo collaudato "Modello operativo Titan" con le diverse culture est europee ha comportato qualche problematica, tuttavia alla fine le differenze sono state colmate e le soluzioni trovate, al punto che oggi il risultato è un'organizzazione sempre più forte e più orientata al cliente capace di fornire un grande supporto alla comunità agricola.

Ad Agritechnica 2015 questa partnership strategica è stata ulteriormente rafforzata nel momento in cui Andreas Klauser, Presidente di Case IH e Harald Boitllehner, Direttore commerciale per l'Europa dell'est, i Balcani e l'Ucraina, si sono incontrati con Christian Mitterdorfer, Direttore generale di Titan Machinery Europe.

Titan ha sempre avuto team dedicati fortemente impegnati nei vari mercati, ma stavolta l'azienda americana ha compiuto una mossa strategica che le consente di concentrarsi ancora di più sui fabbisogni della clientela. Titan ha infatti creato un Centro operativo europeo (EOC) per la gestione delle risorse condivise come amministrazione, acquisti, settore giuridico, risorse umane, contabilità, finanza e IT. *Andreas Klauser ha aggiunto "Questa strategia centralizzata solleva i singoli mercati da gran parte dei compiti amministrativi più onerosi, consentendo al personale di focalizzarsi esclusivamente sui clienti, anche se con la migliore assistenza di back office possibile, come nella migliore tradizione di Case IH".*

In **Romania** la crescita del mercato al dettaglio è andata ben al di là del target. *"Per rafforzare ulteriormente la nostra presenza nel paese abbiamo ampliato il nostro portafoglio includendo sia la gamma di sollevatori telescopici Case IH Farmlift, sia il nostro innovativo coltivatore Ecolo-Tiger" ha aggiunto Boitllehner.* Due nuovi punti vendita al dettaglio stanno per essere aperti a Craiova e Slobozia, due località scelte in base alla richiesta dei clienti. In un momento in cui molti fornitori di attrezzature stanno ristrutturando il proprio business, il nostro messaggio è semplice: siamo stabili e più forti che mai, stiamo espandendo la nostra attività e non vediamo l'ora di soddisfare le esigenze della clientela nell'anno a venire.

Anche in **Bulgaria** la crescita del mercato al dettaglio è andata ben oltre il target, riducendo sensibilmente il quantitativo di macchine in giacenza. Approfittando delle recenti sovvenzioni UE molti clienti hanno stanziato fondi per fare altri investimenti nelle proprie imprese e aggiornare i propri parchi macchine, creando un circolo virtuoso nel settore.

**Addetto alle relazioni pubbliche Case IH**

Europa, Medio Oriente & Africa  
Steyrer Straße 32  
4300 St. Valentin, Austria

**Addetto stampa:**  
Cecilia Rathje  
cecilia.rathje@cnhind.com

Tel. +43 7435 500 634  
Cell. +43 676 880 86 634



PRESS RELEASE

In **Serbia**, abbiamo chiuso il 2014 come leader del mercato dei trattori (tra i costruttori occidentali) e nel 2015 siamo avviati a riconfermarci per il secondo anno consecutivo. Il team è fortemente motivato, avendo raggiunto splendidi risultati negli ultimi 24 mesi e consolidato una posizione molto forte nel settore dei macchinari agricoli professionali. *“Una pietra miliare del 2015 è stata l'ampliamento dell'offerta di Case IH con il lancio del nuovo modello Farmall C 55, mirato ai produttori su piccola scala” ha affermato Boitllehner.* Il 2015 rappresenta inoltre un anno record per le consegne di mietitrebbie Axial-Flow, ora conosciute a livello nazionale per la loro produttività, semplicità e superlativa qualità della granella.

L'**Ucraina** sta mostrando segni di sensibile ripresa nel settore dei macchinari pesanti anche in termini di modelli di acquisto. "Anche se l'Ucraina rimane il mercato più delicato", ha affermato Christian Mitterdorfer, "nel 2015 abbiamo ampliato la nostra presenza aprendo un nuovo punto vendita a Bila Cerkva nei dintorni di Kiev mentre per il 2016 prevediamo di investire in altre due nuove sedi a Chernihiv e Zhitomir.”

*Andreas Klauser “dal nostro incontro qui ad Agritechnica 2015 è emerso chiaramente che per il 2016 siamo pronti ed ansiosi di soddisfare le esigenze dei clienti”*

Aggiungere foto in questo punto.

Ad Agritechnica 2015 Case IH e Titan Machinery Management si impegnano per la crescita futura. Da sinistra a destra: Kristina Bajohra, George Stanson, Yuriy Yegorov, Harald Boitllehner, Andreas Klauser, Christian Mitterdorfer, Matthew Foster, Yuriy Alatortsev, Manfred Spendier, Eric Shuman

\*\*\*

Comunicati stampa e immagini disponibili al link <http://mediacentre.caseiheurope.com/>.

*Case IH è la scelta dei professionisti, basata su più di 170 anni di eredità ed esperienza nell'ambito dell'industria agricola. Una vasta gamma di trattori, mietitrebbie e presse, supportata dalla nostra rete di assistenza mondiale altamente specializzata e pronta a fornire ai nostri clienti supporto e soluzioni necessarie per essere produttivi ed efficienti nel 21° secolo. Ulteriori informazioni sui prodotti e sui servizi di Case IH sono disponibili sul sito [www.caseih.com](http://www.caseih.com).*

*Case IH è un marchio di CNH Industrial N.V., leader mondiale nel settore dei beni di investimento (Capital Goods), quotato presso la borsa di New York, New York Stock Exchange (NYSE: CNHI) e nel Mercato Telematico Azionario della Borsa Italiana (MI: CNHI). Ulteriori informazioni su CNH Industrial sono disponibili sul sito [www.cnhindustrial.com](http://www.cnhindustrial.com).*

**Per ulteriori informazioni rivolgersi a:**

Cecilia Rathje  
Tel.: +43 7435 500 634  
Addetto alle relazioni pubbliche Case IH

Europa, Medio Oriente e Africa

Email: [cecilia.rathje@cnhind.com](mailto:cecilia.rathje@cnhind.com)

[www.caseih.com](http://www.caseih.com)