

• Emiliano Raccagni



UN VERO GIOCO DI SQUADRA

Il concessionario Renaioli è attivo da tre generazioni a servizio dell'agricoltura toscana. Servizio efficiente, uno staff affiatato e partner autorevoli come Cima fanno la differenza

Il piazzale esterno della sede ha a disposizione oltre 6000 mq di superficie espositiva

“**S**iamo partiti praticamente da zero. Eravamo piccoli e oggi rappresentiamo una delle più grandi realtà toscane nel settore. Ma come ai tempi di quando mio padre ha iniziato l'attività, i nostri concetti di fondo non cambiano e li ricordo spesso ai miei collaboratori. Non ci interessa essere il concessionario che fa più profitto, ma lavorare tutti i giorni per essere i migliori per la qualità del servizio offerto e per la bontà delle relazioni che sappiamo costruire con il cliente, perché i comportamenti corretti vengono prima dei guadagni. Una visione di fondo che accompagna il lavoro quotidiano e che ci insegna ad averne una di lungo periodo, che considereremo sempre più importante di una singola trattativa. Certo, poi, nel nostro mondo serve

essere competitivi e preparati e noi cerchiamo di esserlo ogni giorno”. Competitività e correttezza sono due principi che Alessandro Renaioli, un passato da calciatore professionista e un presente da allenatore, applica con la stessa passione di quanto calcava i prati verdi nel suo lavoro di titolare del concessionario che porta il nome della sua famiglia, con sede a Manciano (GR).

Tre generazioni

La storia dell'attività risale al 1952, quando il padre Fusco iniziò a lavorare per la Società Macchine Agricole Mancianesi, prima come magazziniere e poi come venditore. Un'esperienza di cui fece tesoro quando, nel 1966, compì il grande passo aprendo la propria attività. Il successo fu rapido e continuo, grazie anche all'acquisizione dei primi prestigiosi marchi come Same, Stihl



Alessandro Renaioli è il titolare del concessionario maremmano

e Menci. Alessandro è entrato in azienda nel 1987, portando nuove idee e dando il definitivo impulso alla crescita dell'azienda, culminata nel 2002 con il trasferimento nella nuova e attuale sede, che dispone di un'esposizione all'aperto di circa 6000 mq, oltre a 800 mq di area coperta destinata alla vendita, all'officina e al magazzino dei ricambi. Dal 2017 nello staff è

Principali marchi rappresentati

Cima, Kubota, Kuhn, Pellenc, Topcon, Zanon, Grillo, Honda, Angeloni, Spedo, Bargam, Campagnola, Eurocomach, Rapisarda, Mori-Tem, VBC, Vigolo, DueA



presente anche Tommaso, laureato in ingegneria elettronica e delle telecomunicazioni, a rappresentare la terza generazione di famiglia.

Un modo di essere

Presso la sede di Manciano lavorano oggi 17 persone, curando tutte le attività cruciali per il concessionario: dalle vendite all'amministrazione, fondamentale per venire incontro alle esigenze di pagamento trovando il finanziamento adatto, oltre all'assistenza, dotata di un front office, due magazzinieri, cinque meccanici e due officine mobili che assicurano supporto al cliente in ogni momento. "La nostra reputazione - prosegue Alessandro Renaioli - è costruita su diversi punti fermi. Il primo, la capacità di fornire prodotti di marchi con cui collaboriamo con continuità da molti anni, a garanzia della conoscenza di macchine e attrezzature che andiamo a proporre. Secondo: la fidelizzazione del nostro team, con collaboratori che ormai fanno a tutti gli effetti parte della famiglia e che

quindi rappresentano un patrimonio inestimabile quando si parla di rapporti con il cliente. Il terzo punto fermo ce lo impongono i numeri: vendiamo molto (in provincia di Grosseto i trattori Kubota, rappresentati da Renaioli da oltre dieci anni, sono i più venduti, N.d.R.) e ciò ci porta a tenere sempre alta la soglia dell'attenzione, sapendo quanto il servizio sia fondamentale per supportare i grandi numeri generati. Infine, la conduzione familiare e la presenza di mio figlio in azienda è garanzia che anche nel futuro i nostri valori rimarranno gli stessi".

Con Cima visione comune

Parlando di partnership solide e fondamentali, un posto di primo piano è rappresentato dalla collaborazione con Cima. L'azienda pavese, molto affermata nella produzione di attrezzature per la protezione delle colture, è un punto di riferimento per la clientela del concessionario maremmano, la cui attività spazia in un territorio



La famiglia Renaioli e i componenti dello staff nella sede del concessionario



naturalmente vocato alla viticoltura e all'olivicoltura e che si estende tra le province di Grosseto, Livorno e Viterbo. "Con la proprietà di Cima condividiamo il modo di lavorare e la filosofia aziendale. Poter fornire al cliente i loro prodotti, che da sempre si distinguono per la qualità nelle operazioni di trattamento, rappresenta un valore aggiunto, unito alla garanzia di offrire macchine facilmente utilizzabili, ottimizzabili al meglio e dalla grande affidabilità, frutto di una capacità del costruttore di innovare con il giusto equilibrio per le esigenze dell'utilizzatore finale. Anche per questo, nei prossimi mesi uno dei prodotti più interessanti nel nostro punto vendita sarà l'atomizzatore ROB3 EVO, una novità che attendevamo perché in grado di effettuare trattamenti con sempre

Il service può contare sul lavoro di dotata di un front office, due magazzinieri e cinque meccanici

L'atomizzatore ROB3 EVO è una delle novità targate Cima più attese per la nuova stagione di trattamenti



maggior qualità e velocità e che fornisce la giusta risposta alle esigenze delle sempre più numerose aziende con grandi estensioni coltivate”.

Trattamenti 4.0

ROB3 EVO, fornito con serbatoi da 800, 1000 o 1500 litri, è gestito da un PLC installato a bordo del trattore, che permette all'operatore di controllare tutti i parametri di lavoro con estrema efficacia. Il PLC integra di serie il nuovo sistema EPA 2.0 (Erogazione Proporzionale Avanzamento), che permette di mantenere costante la dose di preparato erogata al variare della velocità del trattore, adattandola grazie a un controllo GPS. Conseguentemente, si garantisce la corretta efficacia del trattamento, la riduzione degli sprechi e quindi la riduzione dell'impatto ambientale, oltre a un risparmio sui costi. L'atomizzatore

può inoltre essere dotato del kit CIMA - Agricoltura 4.0, fornito completo di software gestionale, che consente di inviare i parametri di configurazione all'atomizzatore. Durante il trattamento, il sistema a bordo macchina registra e visualizza tutti i dati di lavoro in tempo reale, fornendo all'operatore, alla fine del trattamento o della giornata di lavoro, tutti i dati raccolti, comprendenti un tracciato georeferenziato.

Numeri da record

Tra una novità da proporre e un appuntamento con un cliente di lunga data, la vita del concessionario scorre guardando alla quotidianità, ma anche agli obiettivi futuri. “Veniamo da due anni di crescita senza precedenti: nel 2020 abbiamo ottenuto il record aziendale di fatturato e solo l'anno dopo l'abbiamo superato. Il primo obiettivo, quindi, è consolidare

questa tendenza senza perdere di vista chi siamo e chi vogliamo essere, continuando a valorizzare il ruolo di ciascun componente dello staff. Il famoso gioco di squadra per il quale siamo riconosciuti all'esterno e che dà a ogni collaboratore la certezza di lavorare con la motivazione di migliorare i processi e i rapporti.

Dico sempre, infatti, che ogni azienda nasce dalla visione di un imprenditore, ma sono le persone che si scelgono a consentire di metterla in pratica. Da una visione, certo, dipende l'andamento di un'azienda. Durante la pesante crisi del 2011, ad esempio, la scelta rivelatasi vincente, ma che allora poteva apparire controcorrente, fu quella di cercare di migliorare tutti i rapporti con i clienti, piuttosto che cercarne di nuovi. Ho avuto ragione, perché se il cliente viene a trovarci con piacere ed è soddisfatto del nostro modo di porci oltre che di ciò che offriamo, sarà il primo a parlare bene di noi al suo vicino”. I numeri non mentono: dal 2021, il nuovo sito internet aziendale, lanciato dopo mesi di sviluppo, è dotato di una piattaforma interattiva che mette a disposizione dei clienti tutte le informazioni di cui hanno bisogno a portata di click. Migliaia di prodotti nuovi e usati da visionare, consultando la loro disponibilità in tempo reale. Con lo stesso principio, l'azienda è dotata di un database in cui vengono immagazzinate informazioni sempre utili per andare incontro alle necessità del cliente, registrando la storia di ogni singola vendita, con più di diecimila clienti. A testimoniare la continuità del rapporto, ci sono aziende agricole che hanno superato i 150 pezzi acquistati negli anni.

Futuro da costruire

“Il 2022? Secondo il titolare del concessionario potrà essere un anno in grado di portare ancora grandi soddisfazioni.

“Le agevolazioni per l'agricoltura 4.0 stanno continuando a trainare gli ordini, pur dovendo fare i conti con la crescita dei costi delle materie prime e la

difficoltà a reperirle, che si ripercuote sui tempi di consegna. Ma sono fiducioso, per me continua a valere la verità che chi sa lavorare con onestà e professionalità, in qualsiasi settore, potrà sempre avere soddisfazioni”.

Renaoli lo dice a bassa voce,

ma l'ottimismo per il futuro è rappresentato da un terreno acquistato con l'intenzione, un giorno si spera non troppo lontano, di realizzarvi la nuova sede, quattro volte più grande dell'attuale. In fondo - e qui emerge il calciatore - è la prossima partita da vincere.