

BCS: «DA MECCANICI A MECCATRONICI, I NOSTRI UTILIZZATORI SONO SEMPRE PIÙ SMART»

Superate le criticità dovute alla pandemia, il mercato è ripartito molto bene, regalando piacevoli sorprese. Certo bisogna fare i conti con il costo delle materie prime e con i noli dei container alle stelle, ma BCS crede nel futuro e vuole continuare a crescere. Gli investimenti sono su tutti i fronti: prodotto, personale, internazionalizzazione, comunicazione. Di questo e di molto altro abbiamo parlato con **Giulia Castoldi**, direttore marketing dell'azienda di famiglia.



CHE ANNO È STATO IL 2020 PER IL MERCATO IN GENERALE E PER BCS IN PARTICOLARE? E COME STA ANDANDO IL 2021?

«Il 2020 nel complesso è stato un anno critico per via della pandemia e delle sue ricadute sul sistema economico. Per quanto riguarda BCS, una premessa è doverosa: il nostro anno fiscale inizia il primo settembre e si conclude al 31 agosto, dunque se si esamina il periodo settembre 2019-agosto 2020, si rileva una leggera inflessio-



La nuova gamma di monoassi StarGate.



ne sul fatturato, dipesa non tanto dalla mancanza di ordini, quanto dalla chiusura dei nostri stabilimenti durante il primo lockdown. Se, invece, ci si riferisce al periodo settembre 2020-agosto 2021, si nota come il mercato sia ripartito molto bene, al di sopra delle nostre aspettative: riteniamo che abbia fatto da volano la politica dell'Agricoltura 4.0».

NELL'ULTIMO PERIODO IL COSTO DELLE MATERIE PRIME STA PESANDO?

«Molto. In quest'ultimo periodo, proprio per l'andamento positivo del mercato, ci troviamo di fronte a due problemi: l'aumento del costo delle materie prime e la mancanza di componenti. Quest'ultimo aspetto fa ritardare le consegne, mentre l'incremento dei costi delle materie pri-

me è destabilizzante, perché non soltanto è sensibile, ma è anche imprevedibile. Diventa quindi difficile stabilire i prezzi di listino, proprio per via di oscillazioni che possono essere anche notevoli. Altra nota dolente, per noi che facciamo parecchio export, è quella dei trasporti: si fa fatica a trovare posto e i costi dei noli dei container sono alle stelle. Verso gli Stati Uniti, per citare un esempio, è triplicato».

AL DI LÀ DELLE CRITICITÀ SPECIFICHE DELLA PANDEMIA, CI SONO STATI DEGLI ASPETTI CHE VI HANNO SORPRESO IN MANIERA POSITIVA?

«Sì, abbiamo notato un ritorno all'agricoltura, soprattutto biologica. Lo abbiamo visto soprattutto monitorando l'andamento di mercato del nostro

segmento monoassi: l'esempio più eclatante è negli Stati Uniti, dove abbiamo triplicato il fatturato dei motocoltivatori, ma è una tendenza che notiamo un po' ovunque, anche in Italia. Un altro aspetto positivo, a mio avviso, è lo smart working: abbiamo scoperto un modo diverso di lavorare, soprattutto per un'azienda manifatturiera come la nostra. Ci crediamo e sono contenta che anche un settore come il nostro abbia potuto sperimentarlo con successo».

IN QUESTO MOMENTO IN CUI LA PAROLA D'ORDINE È DISTANZIAMENTO, BCS COME STA AL FIANCO DEI SUOI CLIENTI?

«Il contatto nel nostro settore è ancora molto importante e pertanto il distanziamento ci ha un po' limitati. Per fortuna, però, la tecnologia è venuta in soccorso: dalla video call, al digital learning, abbiamo sperimentato un po' di tutto. E ora stiamo lavorando a un evento digital per presentare e promuovere la nostra nuova gamma di



Stabilimento produttivo e headquarter di BCS a Abbiategrasso (MI).

trattori. Sono strumenti che agevolano gli scambi e li rendono più frequenti, soprattutto per aziende come la nostra che hanno filiali anche in India e Cina».

PESA LA MANCANZA DELLE FIERE?

«Le occasioni per incontrare l'utilizzatore per noi sono strategiche, sono il momento in cui il cliente finale può salire sulle macchine, toccarle con mano. È mancato il contatto con i partner, con gli importatori, siamo felici che il calendario fieristico stia per ripartire. A Enovitis in Campo saremo presenti con un nostro concessionario di zona, ad Eima ci saremo come casa madre».

SARÀ UN'EIMA DIVERSA?

«Immagino una fiera più europea, negli altri continenti ci sono ancora grossi problemi per la pandemia. Penso che anche gli stand saranno diversi, la consueta presenza dei catering e delle zone hospitality non possiamo darle al momento per certe».



Particolare dello stand BCS a Eima 2018.

PRESENTERETE DELLE NOVITÀ?

«Sì, probabilmente ci sarà qualcosa di cui non abbiamo mai parlato fino ad ora, ma è ancora presto per svelare. In ogni caso di novità quest'anno ne abbiamo moltissime. A Eima Digital abbiamo anticipato la nostra nuova gamma StarGate di monoassi (nella foto sopra), totalmente riprogettata dal nostro reparto R&D di Abbiategrasso, che contempla motocoltivatori e motofalciatrici in cui è stata introdotta una nuovissima trasmissione idrostatica: naturalmente non mancherà sullo stand di Eima. E poi porteremo anche la full



La trasmissione idrostatica della nuova gamma di monoassi StarGate.

che dalle motorizzazioni in Stage V, anche da un nuovo design del cofano e da upgrade tecnologici interessantissimi. Una full line con versioni di trattori uniche nel mercato degli isodiametrici. In quest'ambito presenteremo anche un modello di media potenza, completamente nuovo, che lanceremo già a giugno».

A PROPOSITO DELLA NUOVA GAMMA: NON VI SIETE LIMITATI A SOSTITUIRE IL MOTORE, CORRETTO?

«Corretto. Come anticipato, abbiamo colto l'occasione della nuova normativa per proporre soluzioni inedite, per migliorare il comfort dell'operatore, la visibilità, per introdurre una nuova cabina, per rendere più compatti i cofani. La gamma va dai 25 ai 75 cavalli e sul 63 cavalli abbiamo implementato funzioni e caratteristiche, quali ad esempio il doppio sistema di sterzo brevettato Dualsteer, presenti fino a oggi esclusivamente sui top di gamma. Ma per ora non sveliamo altro, se non che ci sarà una gamma di media potenza con contenuti da gamma alta.

DUNQUE, NONOSTANTE L'EMERGENZA SANITARIA, NON SIETE STATI FERMI?

«Sì, noi crediamo molto nel futuro e pertanto abbiamo fatto investimenti importanti su tutti i fronti. La nostra azienda è integrata verticalmen-



Lo stabilimento BCS di Luzzara, in provincia di Reggio Emilia.



Nuovo Ferrari Vega 85 Dualsteer.

INSIEME A VOI ABBIAMO REALIZZATO UN CAPOLAVORO.



Posto guida completamente riprogettato per il massimo del comfort, cabina omologata in categoria 4 per la totale protezione dell'operatore e manovrabilità unica grazie allo sterzo Dualsteer®. Stanno per arrivare i nuovi trattori di gamma media di BCS Group: per performance a regola d'arte. Stay tuned: www.bcs-ferrari.it



recchio su tutti i nostri prodotti, ma anche in risorse umane: abbiamo assunto una quarantina di persone. Infine abbiamo investito nell'internazionalizzazione: abbiamo raddoppiato l'area coperta del nostro stabilimento in India. BCS guarda al futuro con positività e con voglia di crescere».

QUARANTA PERSONE NEO-ASSUNTE IN QUESTO PERIODO SONO UNA BUONA NOTIZIA. QUALI SONO LE COMPETENZE PIÙ RICERCATE?

«È un discorso trasversale. Noi meccanici oggi ci chiamiamo meccatronici: sono necessari i tecnici, gli ingegneri, professionisti che abbiano competenze sul fronte della meccanica, ma anche dell'elettronica».

te, all'interno ci sono tutte le fasi produttive, perché questo ci dà sicurezza in termini di qualità. Facciamo internamente tutto, dall'officina, al reparto dentatura, i trattamenti termici, per poi passare alla carpenteria, verniciatura e infine il montaggio. Quest'anno abbiamo fatto importanti investimenti in produzione, inserendo macchinari di ultimissima generazione. Abbiamo investito pa-

SUL FRONTE DELLA COMUNICAZIONE AVETE FATTO MOLTO: CONTINUERETE SULLA STRADA INTRAPRESA?

«Il Gruppo BCS è attivo sui social già da diversi anni, con contenuti ad hoc e profili dedicati per ognuno dei nostri 3 brand, e continueremo sicuramente su questi canali. Per il lancio della nuova gamma di trattori privilegeremo forme di comunicazione un po' diverse, con l'idea di ribaltare le logiche della comunicazione tradizionale del nostro settore: d'altro canto il nostro target è sempre più giovane, digital, smart».

© Emanuela Stifano