



Agricola Canavesana: una famiglia al centro dell'innovazione agricola

Dall'officina al cuore della meccanizzazione

«La sera prendevo la mia valigetta e andavo a vendere prodotti», ricorda Paolo Caserio, fondatore di Agricola Canavesana. Era il 1984, e insieme a sua moglie Milva aveva appena aperto un piccolo laboratorio di riparazione per mezzi agricoli a Romano Canavese. «Erano tempi duri, ma pieni di passione e determinazione», aggiunge Paolo con un sorriso nostalgico. «E dietro ogni sacrificio di papà c'era mia mamma», interviene Roberto, figlio di Paolo e oggi direttore operativo. «Milva ha sempre tenuto insieme famiglia e azienda. Senza di lei, non saremmo arrivati dove siamo». In quegli anni, Agricola Canavesana si è guadagnata la fiducia degli agricoltori locali,

ampliando nel 1985 la distribuzione di Fiatagri e successivamente di marchi come New Holland, Steyr, Faresin e Reform. «Ogni passo era pensato per essere vicini ai nostri clienti», racconta Roberto. «Non siamo solo venditori: accompagniamo chi lavora la terra in ogni fase, dalla scelta della macchina fino all'assistenza post-vendita». Un ruolo fondamentale nell'azienda è quello di Elisa, con energia, competenza e una visione concreta del lavoro sul campo. «Vedere la mia famiglia crescere insieme all'azienda è una soddisfazione enorme», spiega Elisa. «Qui non si tratta solo di vendere macchine: si costruiscono relazioni solide, si offrono soluzioni pratiche e personalizzate per ogni azienda agricola».

Mortara: un Full Line Store tutto da scoprire

Il nuovo polo a Mortara rappresenta la naturale evoluzione di oltre quarant'anni di esperienza e dedizione. La struttura, moderna e multifunzionale, copre 3.500 m² su un'area totale di oltre 15.000 m². «Entrare qui significa trovare tutto ciò che serve per la terra», afferma Paolo mentre passeggia tra i macchinari esposti. All'interno si distingue uno showroom di pregio di 360 m², progettato "stile automotive" con grandi vetrate e finiture curate, dove ogni macchina agricola Maschio Gaspardo è esposta come un vero protagonista, valorizzata da luce e spazi studiati per far risaltare dettagli e design. Accanto, un secondo spazio espositivo di oltre 1.000 m² amplia l'esperienza, mentre il piazzale ester-

no supera i 5.000 m², trasformando la visita in un percorso unico tra tecnologia, varietà e innovazione, dove ogni agricoltore può toccare con mano l'intera gamma di soluzioni Maschio Gaspardo. L'officina, di circa 800 m², e l'ampia area ricambi garantiscono assistenza completa e rapida. Spazi dedicati all'accoglienza, alla consulenza e alla formazione rendono il percorso del cliente completo e professionale. «Ogni agricoltore che entra qui deve sentirsi supportato – spiega Roberto – dal primo contatto fino al post-vendita. È un hub fatto per chi lavora la terra, con tempi rapidi e continuità operativa». Dieci dipendenti qualificati operano all'interno del Full Line Store, assicurando competenza e vicinanza al cliente in tutte le fasi: vendita,

ricambi, assistenza tecnica e gestione amministrativa.

Gamma completa e tecnologia interattiva

Il Full Line Store di Mortara porta in Italia il modello già attivo in Spagna e Slovenia. «Qui trovate tutto: macchine per lavorazione del terreno, semina, fertilizzazione, protezione delle colture, manutenzione del verde e fienagione», spiega Roberto. Una postazione di realtà aumentata consente di esplorare le macchine in maniera interattiva, mostrando ogni dettaglio e innovazione. «È come entrare dentro la macchina stessa – racconta Elisa – puoi vedere come funziona senza muovere un trattore, capire ogni dettaglio tecnico e scegliere con consapevolezza». Paolo aggiunge: «Abbiamo voluto creare un luogo dove la tecnologia incontra l'esperienza sul campo. Ogni agricoltore, dal contoterzista al piccolo imprenditore agricolo, può valutare la macchina migliore per le proprie esigenze».



Un modello per crescere e fidelizzare

Il Full Line Store non è solo un punto vendita, ma un hub completo che punta a incrementare il fatturato di almeno il 30% nel primo anno. Questo grazie al cross-selling, a tassi di chiusura più alti tipici dei contesti monomarca e a un post-vendita fidelizzante. «Ogni fase del ciclo

di alto livello. Un luogo dove il marchio si unisce a una gestione moderna e orientata al servizio». Andrea Maschio, Presidente di Maschio Holding, evidenzia: «Attraverso i Full Line Store portiamo efficienza, digitalizzazione e sostenibilità direttamente sul campo, aiutando gli agricoltori a ridurre l'impatto ambientale e migliorare la produttività».

torio», spiega Roberto. Paolo conclude: «Non si tratta solo di vendere macchine: il nostro obiettivo è costruire relazioni di fiducia, trasmettere competenza e rendere concreto ogni investimento sul campo».

Tradizione, innovazione e futuro

Dal laboratorio di Romano al Full Line Store di Mortara, Agricola Ca-

Da un piccolo laboratorio a Romano Canavese al Full Line Store di Mortara, Paolo, Roberto ed Elisa Caserio raccontano una storia di dedizione, professionalità e legame con il territorio.

agronomico trova qui consulenza, formazione e supporto», sottolinea Mirco Maschio, Presidente di Maschio Gaspardo. Luigi De Puppi, CEO del Gruppo, aggiunge: «Vogliamo creare una rete internazionale di punti di contatto diretti con gli agricoltori, capaci di garantire assistenza, consulenza e formazione

Partnership strategica e vantaggi concreti

«Vincono le aziende agricole e i contoterzisti perché trovano tecnologia, ricambi e assistenza in un unico hub; vinciamo noi come rivenditori, perché possiamo concentrarci su un solo marchio e aumentare competenza e qualità del servizio; vince Maschio Gaspardo, perché rafforza la presenza sul terri-

navesana mostra come tradizione, competenza e innovazione possano convivere per offrire agli agricoltori strumenti, formazione e supporto completo. «Guardiamo al futuro senza dimenticare le radici – conclude Paolo – il nostro obiettivo è continuare a essere vicini a chi lavora la terra, con professionalità, innovazione e un'esperienza completa».

