

Piccolo è SERIO



La seminatrice semovente cingolata "Rio 31" dominava lo stand di Checchi&Magli a Bologna

Checchi&Magli. In tutto il Mondo sinonimo di trapiantatrici. Macchine incredibili. Che ogni ora mettono a dimore migliaia di piantine senza che tale ritmo arrechi loro il minimo danno e garantendo anche a ciascuna di esse la giusta dose di concime. Vere e proprie "nutrici" quindi, meccanismi complessi e precisi che per l'immaginario colletti-

vo solo gli Svizzeri o i Giapponesi avrebbero potuto inventare, ma che invece sono progettate e costruite a Budrio, vicino a Bologna, zona storicamente vocata alla patata. Nulla di strano quindi se anche Checchi&Magli **iniziò nel 1976** la sua attività guardando al prezioso tubero cui ancora oggi fa riferimento il dieci per cento circa della produzione. **Nerio Checchi** e **Giovanni**

Magli, i due fondatori, si resero però ben presto conto che con le patate di strada se ne sarebbe fatta poca e quindi cominciarono a guardarsi attorno per cercare nuovi sbocchi progettuali, costruttivi e commerciali. Li trovarono appunto nel settore del trapianto, ambito che poche altre aziende avevano appreso in termini di meccanizzazione e nessuna in termini di vera industrializzazione. E dal trapianto arrivò il successo, la svolta che proiettò l'Azienda verso le attuali dimensioni e l'odierna specializzazione permettendole anche di guardare **all'export**, ambito grazie al quale oggi Checchi&Magli realizza **i tre quarti del proprio fatturato**. Una quarantina di Paesi che vedono attiva l'Azienda bolognese e tre i suoi insediamenti produttivi, stabilimenti che nel loro insieme realizzano oltre cinque mila macchine l'anno. L'Europa Centro-Occidentale è ovviamente il mercato di riferimento, fermo restando però che si stanno aprendo ottime prospettive anche verso l'Europa Centro-Orientale ed Orientale e che alcune macchine emiliane lavorano anche Oltre Oceano, nelle Americhe e in Australia. Il tutto con un trend di crescita che non sembra accusare flessioni e, anzi, aumenta di anno in anno, a ennesima dimostrazione di come lavorando **nell'ottica del cliente** il successo non possa mancare. Checchi&Magli, in effetti, non si è mai fatta prendere né dall'ansia dei volumi né da velleità tecnologiche fini a se stesse privilegiando, al contrario, per ogni sua macchina la qualità costruttiva, l'affidabilità e la semplicità d'uso e

Checchi&Magli è un classico esempio di piccola azienda italiana. Dinamica, flessibile e orientata al cliente. Nel 2006 ha festeggiato i suoi 30 anni e ha tagliato il traguardo dei 400 rivenditori distribuiti in oltre 40 Paesi

di manutenzione. **Attrezzature robuste e facili** quindi, in grado di lavorare per anni senza richiedere mai interventi meccanici diversi da quelli indotti da eventuali incidenti o dalle normali usure e assistite da una rete capillare e preparata, basata in Italia su oltre 300 concessionari e all'estero su un centinaio di distributori. A disposizione di ogni rivenditore una gamma divisa in **sette** diverse **linee di prodotto** che abbraccia più di un centinaio di macchine, tutte preventivamente testate sul campo dalla stessa Checchi&Magli prima della loro immissione sul mercato. L'Azienda è in effetti proprietaria di un'area agricola dedicata allo sviluppo dei "field test" e all'interno delle sue strutture operative prevede una divisione di ricerca e sviluppo che assorbe dal dieci

al 15 per cento delle risorse aziendali operando a stretto contatto col cliente, al punto da personalizzare anche le singole macchine nel caso ciò fosse necessario per soddisfare appieno l'esigenza di un qualsiasi operatore.



Una realtà capace di far fronte in tempo reale alle richieste del mercato quindi, ma anche capace di stimolare con **proposte sempre nuove** lo stesso mercato e che, non a caso, ha superato pressoché indenne tutte le vicissitudini attraversate dal mondo agricolo proponendosi sempre quale esempio di dinamismo e imprenditorialità.