

FERTILIZZANTI Ondarza: «Vogliamo raddoppiare il giro d'affari entro il 2017»

di **Alessandro Maresca**

NaanDanJain, voglia di crescere



Federico Ondarza, general manager di NaanDanJain Italia

Un nuovo modello di business che prevede tre figure tecniche che vanno ad affiancare gli area manager

«In un anno il nostro volume d'affari è cresciuto del 38% e il risultato assume ancora più valore se calato nell'attuale contesto dell'agricoltura italiana» ha affermato con orgoglio **Federico Ondarza**, general manager di NaanDanJain Italia in occasione della convention nazionale della società.

«I clienti ci hanno dato fiducia, ma il nostro impegno non si ferma qui – continua Ondarza –. Vogliamo infatti arrivare a raddoppiare il nostro giro d'affari entro il 2017».

La crescita del 38% si è verificata con 81 clienti in meno, ma «si è trattato di una perdita guidata, siamo infatti cresciuti del 50% con i clienti del Customer Club», i dealer selezionati da NDJ con i quali l'azienda lavora a più stretto contatto.

«Il nostro business – precisa Ondarza – d'altra parte non può prescindere da una stretta partnership con i nostri clienti con i quali condividiamo le strategie e l'andamento stagionale».

La mission che si pone NaanDanJain Italia è quella di realizzare le migliori soluzioni irrigue per ogni coltura italiana «proponendo innovazione e creazione di valore attraverso il progetto "S4C - Solutions for Crops". Una creazione di valore condivisa – spiega Ondarza – senza scorciatoie come la riduzione dei prezzi e, di conseguenza, dei margini».

Il nuovo modello di business prevede la presenza di 3 figure che vanno ad affiancare gli area managers. Si tratta dell'«Agronomical Service» (responsabile dei contenuti agronomici), il «Technical service» (responsabile degli aspetti tecnico-idraulici) e i «Crop Manager» (che sulla base della conoscenza del-

IL GRUPPO JAIN

NaanDanJain Italia è parte del gruppo Indiano Jain che nel 2001 ha acquisito il 50% di NaanDan e il 100% nel 2012. Il gruppo ha oggi circa 8mila dipendenti, è presente in 116 Paesi e ha 26 siti produttivi con un fatturato globale di 800 milioni di \$. Jain intende proporsi come numero uno a livello globale, nel campo dell'irrigazione. In questo senso va la recente acquisizione di Gavish, azienda israeliana leader nel settore dell'automazione per l'agricoltura, zootecnia e it-ticoltura.

le colture e dei prodotti, hanno il compito di influenzare e generare la domanda).

Un investimento notevole è stato fatto da NDJ anche per quanto riguarda gli stock a magazzino che nel 2014 sono aumentati del 25%, come ricorda **Nicola Schepis**, supply chain manager. «Anche il tempo di evasione degli ordini è calato notevolmente – afferma Schepis – che nel periodo aprile-settembre 2014 registra un miglioramento del 50% rispetto all'anno precedente e sussistono i margini per un ulteriore miglioramento».

NDJ Italia guarda al futuro con positività. «L'Italia, a livello mondiale, si colloca nei primi tre posti per 77 prodotti agroindustriali e al primo posto per altri 23 – afferma **Enrico Mastinu**, marketing manager –, senza contare che siamo al primo posto in Europa per valore aggiunto per ettaro. È interessante ricordare, poi, che in Italia il biologico è in espansione. In questo settore ci sono meno "leve" utilizzabili per la conduzione delle colture e l'irrigazione può assumere un ruolo determinante». ■

38%

VOLUME D'AFFARI

Una crescita importante che assume un significato ancora maggiore se si tiene conto dell'attuale andamento dell'agricoltura italiana

50%

EVASIONE DEGLI ORDINI

Il tempo destinato all'evasione degli ordini è stato praticamente dimezzato ed esisterebbero i margini per effettuare un ulteriore miglioramento