

Shaktiman, il più grande esportatore indiano di macchine agricole, ha annunciato un'ambizioso piano per rafforzare la sua presenza sui mercati internazionali. Sin dalla sua fondazione nel 1997, quando la sua gamma di prodotti consisteva unicamente in frese rotanti, Shaktiman ha contribuito a migliorare la meccanizzazione dei 90 milioni di agricoltori indiani, grazie a un portafoglio moderno di macchinari accessibili e di qualità superiore che oggi copre l'intero ciclo colturale, dalla preparazione del letto di semina ai residui del raccolto.

Il più grande esportatore indiano di macchine agricole cerca ora di portare la sua offerta di prodotti a nuovi clienti in molti altri Paesi, dopo aver lanciato 107 nuovi prodotti negli ultimi cinque anni e una pipeline di sviluppo che comprende nuove rotopresse, irroratrici semoventi, trinciacaricatrici e raccoglitori di canna da zucchero.

*“Shaktiman è stata la prima azienda indiana a sviluppare soluzioni agricole personalizzate per gli agricoltori indiani”, afferma **Ashwin Gohil**, presidente dell'azienda, “e sono proprio queste soluzioni che hanno contribuito a spingere Shaktiman ad assicurarsi una quota di mercato nazionale estremamente ampia.”*



“Crediamo che ogni agricoltore abbia bisogno di qualcuno che comprenda le sue esigenze e sia in grado di fornire soluzioni efficienti, praticabili e sostenibili per preservare il suolo, l’acqua e le risorse naturali”, continua Gohil, “Sappiamo quanto sia importante avere soluzioni che si adattino alle esigenze di tutti, perché siamo prima di tutto agricoltori. Inoltre, per noi è fondamentale supportare gli agricoltori, le loro famiglie e tutte le comunità rurali, formandoli su temi importanti come la tecnologia della meccanizzazione agricola e l’agricoltura sostenibile.”

Questo approccio umano-centrico è stato determinante per il successo di Shaktiman presso gli agricoltori indiani, ed è lo stesso approccio che ha visto l’azienda offrire la sua vasta gamma di prodotti agli agricoltori di tutto il mondo.

Secondo Shaktiman, i produttori di macchinari hanno la responsabilità di contribuire non solo allo sviluppo di un’economia agricola più attiva, ma anche più sostenibile. La sostenibilità è uno dei suoi valori fondamentali ed è tangibile in tutti i diversi aspetti del marchio.

Riconoscendo le sfide che gli agricoltori moderni si trovano ad affrontare, Shaktiman si propone di raggiungere questi obiettivi fornendo agli agricoltori macchine e attrezzature agricole tecnologicamente avanzate che garantiscono la massima fiducia grazie all'affidabilità, alla qualità e ad un'assistenza clienti esemplare.

Ciò è possibile grazie a un solido reparto di ricerca e sviluppo presso la sede centrale di Shaktiman a Rajkot, nel Gujarat. Un team di 100 ingegneri gestisce impianti di produzione che si estendono su 27,5 e 16 acri, dove vengono testati prototipi e nuove macchine.



La combinazione consente uno sviluppo e un'espansione costanti del portafoglio dell'azienda: ogni anno vengono aggiunti alla gamma oltre 25 nuovi prodotti e l'azienda detiene quasi 90 brevetti in tutto il mondo.

La misura della sua competenza tecnica e delle sue capacità produttive è stata confermata nel 2019, quando ha avviato una joint venture con la tedesca GRIMME. La collaborazione si concentra sulla progettazione e sullo sviluppo di una linea completa di soluzioni high-tech per le patate e altre colture a radice.

*“Sebbene Shaktiman sia già presente in oltre 100 Paesi, il nuovo piano di espansione impegna l'azienda a raggiungere oltre 4 milioni di clienti agricoltori entro il 2030”, spiega **Hasmukh Gohil**, amministratore delegato di Shaktiman. “L'intensa attenzione di Shaktiman al servizio clienti - conta già più di 1.000 dealer - è fondamentale per l'espansione della sua impronta globale.”*

“Abbiamo una strategia di assistenza clienti forte e consolidata, in cui il dealer svolge un

*ruolo fondamentale”, sottolinea **Ashwin Gohil**. “Per mantenere lo stesso livello di servizio – che inizia con la nostra filosofia ‘designed for service’, ma include anche l’onboarding dei clienti e i contratti di manutenzione dei concessionari – abbiamo bisogno di partner che condividano i nostri stessi obiettivi: supportare gli agricoltori”.*

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



© riproduzione riservata pubblicato il 27 / 05 / 2024