



Ottobre 2018

COMUNICATO STAMPA

HAULOTTE INCONTRA I NOLEGGIATORI

Eurotecno, modello a rete per valorizzare il noleggio

Creare una rete di imprese per rafforzare sia l'identità dei singoli che quella della "squadra": questo il modello di sviluppo scelto da Eurotecno, società di noleggi mezzi da cantiere del Gruppo Guarneri.

Azienda del **Gruppo Guarneri** dedicata al **noleggio di piattaforme aeree**, Eurotecno offre un parco mezzi molto ampio con una spiccata specializzazione nel lavoro in altezza. Per descrivere l'articolata realtà del Gruppo Guarneri e approfondire quanto di nuovo è successo negli ultimi anni dopo la scomparsa del fondatore Pierluigi Guarneri, abbiamo incontrato chi ne ha raccolto l'eredità non solo industriale ma soprattutto di valori e di visione imprenditoriale, la moglie Gabriella Martani che in quel solco tracciato da Pierluigi prosegue l'attività affiancata dai figli Sara e Simone Guarneri.

Può tracciare un breve profilo del vostro Gruppo?

Il "concept" alla base di quello che oggi è il Gruppo Guarneri nasce nel 1994 con Serfin, la holding del Gruppo che nel 2019 festeggerà il 25° anniversario delle sue attività e che inizialmente aveva come core business il noleggio di attrezzature di sollevamento.

Successivamente, con la nascita di Eurotecno, realtà operante nell'ambito del noleggio di mezzi per la cantieristica, Serfin ha mantenuto la sua funzione di holding sviluppando e definendo al suo interno la struttura di formazione Formamentis. A tali attività si è affiancata nel 2002 Master, azienda che si occupa della vendita di veicoli commerciali, mezzi per cantieristica e piattaforme aeree. Chiude il cerchio Silver Rent, brand che si occupa del noleggio di veicoli commerciali.

Attualmente la nostra azienda dispone di un parco macchine che vanta oltre 500 mezzi, il 95% dei quali sono piattaforme aeree di diverse tipologie, affiancate da una flotta di circa 60 veicoli commerciali.

La vostra azienda vanta tradizionalmente una forte specializzazione nelle piattaforme aeree per quote di lavoro importanti; è tuttora così?

Sì, abbiamo mantenuto questa nostra caratterizzazione pur potendo contare su un parco mezzi altamente diversificato; anche all'interno della stessa tipologia di macchine disponiamo di modelli che, per caratteristiche e peculiarità, sono selezionati per soddisfare al meglio anche esigenze molto specifiche. L'obiettivo è offrire la massima flessibilità tramite soluzioni in grado

- segue -



di risolvere qualsiasi tipo di esigenza. All'interno di questa filosofia continuiamo naturalmente a seguire con attenzione le tendenze del mercato e, come ho già accennato, la disponibilità di un consistente parco macchine con altezze operative importanti continua ad essere un nostro tratto distintivo.

La scelta delle macchine da inserire nel parco a noleggio presuppone una serie di valutazioni: quali sono gli aspetti che privilegiate nella scelta di un costruttore?

Sicuramente l'affidabilità delle macchine e la possibilità di costruire con i fornitori relazioni di collaborazione, che spesso ci portano ad essere i primi a sperimentare sul campo modelli particolarmente innovativi. Altrettanta importanza ha l'efficienza dei servizi di post-vendita - e in particolare di assistenza - che le case costruttrici sono in grado di fornire, non solo sotto il profilo tecnico ma anche per quanto riguarda la formazione del nostro personale. L'ampiezza e completezza della gamma d'offerta del costruttore, infine, rappresenta un ulteriore parametro cui attribuiamo grande rilevanza.

Come si è sviluppata in questi ultimi anni la copertura territoriale della vostra struttura?

La nostra area d'elezione è quella del Centro-Nord Italia, con una presenza particolarmente forte in Lombardia, Emilia Romagna e Piemonte. Più che perseguire una strategia di costante ampliamento abbiamo preferito sin dal 2013 puntare sulla costruzione di una rete di collaborazioni sul territorio con altri imprenditori che vogliono implementare e completare i loro servizi. L'obiettivo è quello di creare una sufficiente massa critica per poter competere con successo con le grandi strutture di noleggio, anche straniere, che guardano con interesse al mercato italiano.

Una vision probabilmente in controtendenza rispetto ad alcune tendenze strutturali del nostro mercato, ma che riteniamo lungimirante e in cui crediamo molto: la creazione di reti di imprese che, se ben strutturate, diventano un modo per rafforzare sia l'identità dei singoli che quella della "squadra" rappresenta a nostro avviso uno strumento efficace per mettere in campo risorse importanti che sarebbero fuori dalla portata del singolo imprenditore.

Quali sono invece le novità su un altro fronte per voi tradizionalmente strategico, quello della formazione?

L'entrata in vigore del D.lgs. 81/2008, il cosiddetto Testo Unico sulla Sicurezza, ha introdotto dei forti elementi di cambiamento in un settore, quello dei lavori in quota, che per sua natura presenta profili di rischio particolarmente rilevanti. Dopo esserci aggiudicati nel 2010 il premio IAPA come miglior centro di formazione europeo e nordamericano abbiamo intravisto la possibilità di promuovere le nostre attività di formazione in maniera completamente autonoma, svi-

- segue -



luppando un vero e proprio nuovo ramo d'azienda; in questa ottica, l'ottenimento della certificazione ISO 9001 settore A37 ci ha consentito di progettare in totale autonomia le attività di formazione.

Anche in questo ambito la nostra filosofia è quella di non offrire mai prodotti "standard", quanto piuttosto di costruire percorsi formativi ad hoc in funzione delle specifiche esigenze del cliente, profilati sulla sua realtà operativa e i relativi profili di rischio. Di conseguenza non si parla esclusivamente di sicurezza ma anche di formazione relazionale e manageriale a tutto tondo, poiché siamo convinti che in qualsiasi azienda e ambiente di lavoro tale aspetto è strettamente legato al comportamento umano: se tutti i collaboratori lavorano in armonia seguendo le policy aziendali, anche gli aspetti relativi alla sicurezza riceveranno la giusta attenzione. Quello che noi proponiamo, in sostanza, è un cambio di mentalità: per questo abbiamo scelto come brand Formamentis.

Dal punto di vista delle metodologie didattiche la realtà virtuale rientra nelle progettualità future di erogazione della formazione. Il primo passo è stato l'introduzione dell'e-learning, ma l'obiettivo è quello di riuscire a personalizzare la formazione rendendola sempre più indipendente dalle tradizionali lezioni frontali; in questa direzione va, ad esempio, anche lo sviluppo di una app in grado di integrare tutti i nostri servizi formativi.

Come si è sviluppato nel tempo il rapporto con Haulotte e quali sono gli aspetti che giudicate più positivamente delle piattaforme del costruttore francese?

Haulotte è tra i nostri fornitori sin dagli inizi dell'attività, ma è soprattutto in quest'ultimo anno che, grazie all'introduzione sul mercato di modelli dalle caratteristiche e prestazioni decisamente interessanti, le nostre relazioni sono entrate in una nuova fase che ci ha portato ad acquistare due macchine, una piattaforma diesel e una elettrica, di cui stiamo testando il comportamento sul campo.

Portate e altezze di lavoro elevate, profilo giosagoma, quattro ruote motrici e sterzanti, assale oscillante, illuminazione Led anteriore e posteriore che offre una visibilità ottimale sull'area di lavoro e permette di operare anche nelle ore notturne, motorizzazioni e logica di controllo: sono caratteristiche costruttive di cui altri marchi non dispongono e che ci hanno convinto all'acquisto, andando parallelamente a completare la nostra offerta nel segmento delle macchine da 15 metri. Il primo impatto è stato sicuramente positivo, e ora attendiamo di valutare le due macchine sul medio periodo.

Tra le numerose novità introdotte da Haulotte nella propria gamma d'offerta spicca una nuova piattaforma aerea articolata da 20 metri completamente elettrica. Ritenete che una macchina full electric possa risultare appetibile per gli utilizzatori e i noleggiatori?

- segue -



Senza dubbio una macchina di questa tipologia ci permette di ampliare il ventaglio di opzioni a disposizione dei clienti con un modello in grado di operare sia in interni che all'esterno. Dal nostro punto di vista, l'eliminazione dei costi di esercizio e manutenzione legati alla presenza di un tradizionale motore termico è senza dubbio un vantaggio, che si riflette direttamente sul cliente in termini economici. Va poi considerato che in determinati contesti operativi, come ad esempio gli interventi nei centri storici e le manutenzioni in ambiti delicati sotto il profilo ambientale o in interni, la disponibilità di una macchina elettrica - quindi silenziosa, priva di emissioni inquinanti e performante - è senz'altro una carta vincente, che riteniamo vedrà nei prossimi anni espandere il proprio mercato in misura importante.

Company profile

Haulotte Group, specialista dei mezzi per il sollevamento di persone e carichi, produce e commercializza, una gamma di macchine di oltre 60 modelli in grado di soddisfare ogni esigenza operativa. L'offerta Haulotte Group può contare su 6 stabilimenti e una rete di 23 filiali di vendita e assistenza che servono oltre 100 paesi nel mondo. La gamma di piattaforme per il sollevamento di persone e carichi comprende 6 famiglie di prodotti: piattaforme a pantografo (elettriche o diesel); piattaforme articolate (elettriche o diesel); piattaforme telescopiche; piattaforme verticali; piattaforme "push around"; la gamma di sollevatori telescopici HTL.

www.haulotte.it

Questo comunicato è disponibile anche nell'AREA STAMPA HAULOTTE su www.sillabariopress.it

Per informazioni:

Ufficio stampa HAULOTTE ITALIA

Sillabario srl

via Alvise Cadamosto, 8

20129 Milano (MI)

tel 02.87399276

sillabario@sillabariopress.it

Giacomo Galli

cell. 3333701412