

## COMUNICATO STAMPA

### La Formica Edile ha scelto Haulotte per crescere ed essere competitivi

*La Formica Edile nasce nei primi anni '90 a Eboli come piccola realtà locale e oggi può vantare oltre trent'anni di esperienza e professionalità nel noleggio e vendita di macchinari e attrezzature per il settore edile, agricolo e industriale. Nello sviluppo del proprio business l'azienda ha scelto Haulotte per la sua efficienza e affidabilità.*

Nata nel marzo del 1992 a Eboli in provincia di Salerno, [La Formica Edile](#) ha iniziato la sua attività nella vendita di attrezzature per l'edilizia per andare incontro alle esigenze delle realtà locali. Negli oltre 33 anni di attività l'azienda è cresciuta molto diventando un punto di riferimento nella zona non solo nel mercato delle vendite, ma anche nel noleggio grazie al suo costante impegno verso la qualità, l'innovazione e l'assistenza specializzata.

L'obiettivo primario è quello di garantire ai propri clienti soluzioni di qualità affidabilità e prestazioni elevate in ogni campo di applicazione dalla vendita di escavatori, pale gommate e trattori fino al noleggio di ponteggi, piattaforme aeree e attrezzature per il sollevamento.

Comprendendo, infatti, la direzione che stava prendendo il mercato nel 2015 l'azienda ha avviato la vendita di piattaforme aeree a cui si è affiancato nel 2018 anche il noleggio per garantire al proprio mercato con un'offerta più ampia e completa. Entrando nel mondo del sollevamento e nel dover scegliere un partner che si adattasse facilmente alla propria idea di Business per la Formica Edile la scelta non poteva che ricadere sulle macchine Haulotte che fanno della qualità e dell'affidabilità il loro punto di forza come ci racconta **Gianluca La Brocca, AD dell'azienda e figlio del fondatore.**

#### **Quali sono i vostri punti di forza?**

La Formica Edile si distingue per la sua profonda conoscenza delle esigenze locali, con una presenza consolidata a Salerno e provincia. Questo legame con il territorio ci consente di offrire soluzioni personalizzate, tempi di risposta rapidi e un servizio clienti sempre attento e disponibile. Offriamo un'ampia gamma di servizi di noleggio, vendita e assistenza per macchinari e attrezzature, con un focus su tecnologie all'avanguardia e soluzioni sostenibili per soddisfare le esigenze dei professionisti e delle imprese.

Oltre alla nostra esperienza consolidata in oltre trent'anni di attività possiamo garantire una flotta moderna e servizi su misura. Il noleggio rappresenta il cuore della nostra offerta sia che

- segue -

si tratti di un breve intervento o di un progetto a lungo termine siamo in grado di soddisfare qualsiasi esigenza.

## **Com'è strutturata la vostra organizzazione, sia dal punto di vista tecnico che commerciale?**

Disponiamo di una rete articolata di officine, con strutture esterne selezionate e due sedi interne dotate di un team di 10 tecnici specializzati. A supporto dell'assistenza, operano anche 4 furgoni attrezzati per interventi mobili. Il servizio ricambi è gestito tramite magazzini automatici, sotto la supervisione di un responsabile post-vendita dedicato.

Il nostro team commerciale è composto da 8 professionisti, ciascuno dedicato a un settore specifico, coordinati da un direttore commerciale che ne gestisce strategia e operatività. Collaboriamo inoltre con numerosi partner e rivenditori che si affidano a noi per la fornitura di macchine e attrezzature.

## **Svolgete attività di formazione: ce ne può parlare?**

La formazione è un pilastro fondamentale della nostra attività. Non solo ci occupiamo di istruire i nostri operatori, soprattutto in ambito sicurezza, per garantire un servizio di noleggio a caldo efficiente e responsabile, ma investiamo anche nella formazione dei nostri clienti.

In un settore complesso come quello delle macchine edili, conoscere a fondo le attrezzature, le normative e le corrette modalità d'uso non è solo un vantaggio operativo: è una garanzia di sicurezza, produttività e sostenibilità. Accompagnare i clienti nella comprensione e nell'utilizzo consapevole dei mezzi significa ridurre i rischi, ottimizzare i tempi di lavoro e valorizzare l'investimento. Per questo, offriamo percorsi formativi mirati, pensati per trasferire competenze tecniche e pratiche, e per costruire un rapporto di fiducia e collaborazione duraturo.

## **Quali novità avete in serbo, se ce ne sono, per il futuro? Avete già in previsione nel medio periodo strategie espansive relative a struttura, organizzazione, parco mezzi, servizi?**

Attualmente operiamo con tre sedi operative distribuite nella provincia di Salerno, che rappresentano il cuore della nostra attività sul territorio. Queste strutture ci permettono di offrire servizi tempestivi e di qualità, consolidando la nostra presenza in un'area strategica della Campania. Il nostro obiettivo, nel breve termine, è quello di ampliare ulteriormente la rete, con l'apertura di altre tre sedi in punti nevralgici della regione così da garantire una copertura capillare e una maggiore vicinanza ai nostri clienti. Parallelamente, stiamo pianificando l'espansione anche nel Lazio, con l'inserimento di alcune sedi selezionate che ci consentano di intercettare nuove opportunità e rafforzare la nostra competitività in un mercato in continua evoluzione. Questa crescita territoriale non è solo una scelta logistica, ma una visione strategica vogliamo, infatti cercare di essere il più vicino possibili ai nostri clienti.

- segue -

**Può descriverci brevemente la dimensione del vostro parco macchine a noleggio e quali sono le categorie principali di macchine che ne fanno parte? Come si compone il vostro parco mezzi suddividendolo in percentuale tra tipologie (ad esempio, movimento terra, calcestruzzo, piattaforme, attrezzature, ecc.)?**

La nostra offerta si articola in un parco mezzi diversificato, pensato per coprire le principali esigenze del settore edile e industriale:

Il 40% del nostro parco macchine è rappresentato dalle macchine movimento e quindi escavatori, pale, mentre il 20% è rappresentato dalle soluzioni per il sollevamento in quota, tra cui articolate, telescopiche e verticali, ideali per manutenzioni, installazioni e lavori in altezza.

Nel nostro parco mezzi è già presente un'ampia gamma di macchine Haulotte, marchio di riferimento nel settore delle piattaforme aeree. Nel corso dell'ultimo anno abbiamo ulteriormente potenziato la flotta con l'inserimento di circa 40 nuove unità, tra cui spiccano le piattaforme telescopiche HT43 RTJ PRO, capaci di raggiungere un'altezza operativa di ben 43 metri. Un investimento importante che ci consente di rispondere con maggiore efficacia alle esigenze di cantieri complessi e lavori in quota ad alta specializzazione.

**Intendete introdurre a breve altre tipologie di macchine? Se sì, quali e per quali motivi?**

Sì, nei prossimi mesi prevediamo di ampliare ulteriormente la nostra offerta introducendo nuove tipologie di macchine, in linea con l'evoluzione del mercato e le esigenze dei nostri clienti.

Da un lato, stiamo investendo nel settore agricolo, grazie alla nostra qualifica di concessionari ufficiali Massey Ferguson per la provincia di Salerno. Questo ci consente di proporre una gamma completa di trattori, macchine da raccolta e attrezzature agricole all'avanguardia, pensate per migliorare l'efficienza e la sostenibilità delle attività rurali. L'obiettivo è quello di affiancare gli operatori del comparto agricolo con soluzioni affidabili, tecnologicamente avanzate e supportate da un servizio post-vendita dedicato.

Dall'altro, stiamo rafforzando la nostra presenza nel settore logistico, con l'introduzione dei muletti Clark per la movimentazione interna e lo stoccaggio merci. Questa scelta nasce dalla crescente domanda di soluzioni per la logistica integrata.

L'ampliamento del parco macchine risponde a una strategia chiara: diversificare l'offerta, presidiare nuovi segmenti di mercato e consolidare il nostro ruolo come partner tecnico per l'edilizia, l'agricoltura e la logistica.

**Il vostro parco macchine è molto diversificato per tipologia e la vostra offerta nel panorama nazionale è di noleggio ad ampio spettro: credete nel noleggio professionale diciamo "generalista" più che nella specializzazione spinta?**

- segue -

Assolutamente, crediamo nel noleggio generalista come modello vincente per rispondere in modo flessibile e completo alle esigenze del mercato.

La nostra filosofia si basa sull'idea che ogni cantiere, ogni progetto e ogni cliente abbia necessità diverse, che non sempre rientrano in un'unica categoria specialistica. Per questo abbiamo costruito un parco macchine ampio e diversificato, capace di coprire settori che spaziano dal movimento terra alle piattaforme aeree, dalla logistica all'agricoltura, fino alle attrezzature per il calcestruzzo e i monoblocchi prefabbricati.

Il noleggio generalista ci consente di offrire soluzioni trasversali, integrabili tra loro, e di accompagnare il cliente in tutte le fasi del lavoro, dalla preparazione del terreno alla movimentazione dei materiali, fino alla gestione degli spazi e della sicurezza. È un approccio che privilegia la versatilità, la rapidità di risposta e la capacità di adattarsi a contesti operativi molto diversi tra loro.

Pur riconoscendo il valore della specializzazione, riteniamo che la forza del noleggio stia nella capacità di offrire un servizio completo, affidabile e su misura, senza vincoli di settore. In questo modo, possiamo essere partner tecnico di riferimento per imprese edili, agricole, industriali e logistiche, contribuendo concretamente alla loro efficienza e competitività

## **Oltre al settore edile - mercato ancora di riferimento nonostante la forte crisi di questi anni - quali sono i settori industriali più ricettivi nei confronti di queste macchine? Quanto pesa in percentuale l'edilizia e l'industria sul giro d'affari globale?**

Oltre al settore edile – che, nonostante la crisi degli ultimi anni, continua a rappresentare il nostro mercato di riferimento – stiamo assistendo a una crescente apertura da parte di altri comparti industriali nei confronti delle macchine da lavoro, in particolare piattaforme aeree, macchine movimento terra e attrezzature specialistiche.

Tra i settori più ricettivi spiccano la Manutenzione industriale e impiantistica e l'Agricoltura. Per quanto riguarda la distribuzione del giro d'affari globale, il settore edile continua a rappresentare la fetta più consistente, con una stima che si aggira intorno al 60-65%. La diversificazione dei settori ci permette di essere competitivi sul mercato.

## **Come avete affrontato il lungo periodo di crisi dell'edilizia? Si può dire che sia finita?**

Abbiamo affrontato il lungo periodo di crisi dell'edilizia con determinazione, flessibilità e una visione strategica orientata alla diversificazione. In un contesto difficile, abbiamo scelto inizialmente di ridurre gli investimenti contenendo l'impatto della crisi consolidando la nostra posizione sul mercato.

Quanto al futuro, possiamo dire che il settore sta mostrando segnali di ripresa e noi stiamo investendo in innovazione, qualità e prossimità al cliente.

- segue -

**Il mestiere del noleggiatore è in forte evoluzione. Quali sono, secondo voi, le principali trasformazioni in atto rispetto al modello degli anni '90-inizio anni 2000? Quanto possono incidere le piattaforme web che all'estero vengono sperimentate per noleggiare anche mezzi professionali?**

Nel nostro settore, innovazione e digitalizzazione sono leve fondamentali per costruire un modello di noleggio moderno, efficiente e scalabile. È in quest'ottica che abbiamo avviato una collaborazione strategica con il

Gruppo La Brocca, partner tecnologico con cui stiamo sviluppando [Grurent.it](https://www.grurent.it), una piattaforma digitale pensata per rivoluzionare il modo in cui il noleggio viene gestito e vissuto a livello nazionale.

Grurent.it nasce con l'obiettivo di creare un ecosistema digitale integrato, capace di mettere in rete operatori, clienti e fornitori, semplificando l'accesso alle macchine, ottimizzando i processi di prenotazione, gestione e assistenza, e offrendo una panoramica trasparente e aggiornata della disponibilità su tutto il territorio. La piattaforma sarà uno strumento operativo, ma anche strategico: permetterà di raccogliere dati, analizzare trend, anticipare le esigenze del mercato e migliorare la qualità del servizio in tempo reale.

All'interno della vostra offerta, come si posizionano le macchine Haulotte? E quali sono le tipologie di piattaforme Haulotte che incontrano maggiormente la domanda?

Tra le piattaforme aeree più richieste dai nostri clienti spiccano i pantografi, sia nella versione fuoristrada che in quella da interno. Queste macchine sono particolarmente apprezzate per la loro stabilità, semplicità d'uso e capacità di operare in spazi ristretti o su terreni irregolari. I modelli da interno, compatti e silenziosi, sono ideali per ambienti industriali, centri commerciali e lavori di manutenzione in spazi chiusi, mentre quelli fuoristrada offrono prestazioni eccellenti in cantieri edili, impianti energetici e aree non pavimentate, grazie alla trazione integrale e alla robustezza strutturale.

Un'altra categoria molto richiesta tra le macchine Haulotte è quella delle piattaforme articolate, in particolare il modello HA16 RTJ PRO. Questa macchina rappresenta una soluzione versatile e performante per lavori in quota che richiedono grande precisione e flessibilità nei movimenti. Con un'altezza operativa di 16 metri e una capacità di superare ostacoli grazie al braccio articolato, la HA16 RTJ PRO è perfetta per interventi su facciate, impianti industriali, strutture complesse e allestimenti temporanei.

La forte richiesta di queste tipologie di piattaforme riflette l'evoluzione del mercato, sempre più orientato verso soluzioni che combinano efficienza operativa, sicurezza e adattabilità a contesti diversi.

- segue -

## **Quali sono i motivi, tecnici, commerciali, di marketing, ecc., che via hanno portato a scegliere Haulotte?**

La scelta di puntare su Haulotte nasce da una combinazione di motivazioni tecniche, commerciali e strategiche che rispecchiano la nostra visione di un noleggio professionale, sicuro e orientato all'innovazione.

Motivi tecnici Haulotte è sinonimo di affidabilità e prestazioni elevate. Le sue piattaforme aeree si distinguono per la robustezza costruttiva, la precisione nei movimenti e l'adozione di tecnologie avanzate per la sicurezza.

Collaborare con un brand come Haulotte ci consente di offrire ai nostri clienti un prodotto riconosciuto a livello internazionale, con un ottimo rapporto qualità-prezzo e una rete di assistenza capillare. La disponibilità di ricambi, la facilità di manutenzione e la solidità del marchio contribuiscono a ridurre i tempi di fermo macchina e a garantire continuità operativa, elementi fondamentali nel noleggio.

In sintesi, abbiamo scelto Haulotte perché ci consente di coniugare affidabilità tecnica, solidità commerciale e valore strategico, offrendo ai nostri clienti soluzioni all'altezza delle sfide di oggi e di domani.

## **Trovate interessante lo sviluppo da parte di Haulotte di piattaforme completamente elettriche anche per esterni?**

Assolutamente sì, riteniamo estremamente interessante e strategico lo sviluppo da parte di Haulotte di piattaforme completamente elettriche anche per utilizzi in esterni. È una direzione che rispecchia perfettamente la nostra visione aziendale, orientata da tempo verso la sostenibilità, l'innovazione e la riduzione dell'impatto ambientale. L'introduzione di macchine full electric per ambienti outdoor rappresenta un'evoluzione importante nel settore del sollevamento, perché coniuga prestazioni elevate con emissioni zero e una significativa riduzione della rumorosità. Da parte nostra, il tema del "green" è molto valorizzato e integrato nella nostra realtà. Ne è testimonianza il nostro impianto fotovoltaico, che ci permette di alimentare parte delle attività aziendali con energia rinnovabile.

Milano, Gennaio 2026

- segue -

## Company profile

Haulotte Group, specialista dei mezzi per il sollevamento di persone, 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 5 stabilimenti e una rete di 21 filiali di vendita e assistenza che servono oltre 100 paesi nel mondo. La gamma di piattaforme per il sollevamento di persone comprende 7 famiglie di prodotti: piattaforme a pantografo (elettriche o diesel); piattaforme articolate (elettriche o diesel); piattaforme telescopiche; piattaforme verticali; piattaforme "push around".

[www.haulotte.it](http://www.haulotte.it)

Questo comunicato è disponibile anche nell'AREA STAMPA HAULOTTE su [www.sillabariopress.it](http://www.sillabariopress.it)

### Per informazioni:

Ufficio stampa HAULOTTE ITALIA

**Sillabario srl**

via Euripide, 9

20145 Milano (MI)

tel 02.87399276

[sillabario@sillabariopress.it](mailto:sillabario@sillabariopress.it)

Giacomo Galli

cell. 3333701412