

COSTRUTTORE NOLEGGIATORE IMPRESA

Ecco i tre attori protagonisti sulla scena del mondo delle costruzioni. Chi produce, chi noleggia e chi utilizza le macchine, indissolubilmente legati da un rapporto commerciale che spesso è anche una relazione interpersonale che dura nel tempo. Corroborata da un interscambio proficuo in cui l'offerta di prodotti e di servizi si declina di volta in volta con le esigenze di chi le macchine e le attrezzature le usa ogni giorno, in cantieri diversi che pongono sfide sempre nuove.

A TRE VOCI

Da questo numero Imprese Edili propone la rubrica "A tre voci": Costruttore, Noleggiatore, Impresa, per esplorare, attraverso la loro testimonianza, la realtà del mercato dell'edilizia lungo la filiera delle macchine e attrezzature per il cantiere nel nostro Paese, documentandone l'evoluzione. Iniziamo con il produttore Doosan, il noleggiatore Venpa e l'impresa Anese

L'eccellenza in cantiere Qualità Doosan Servizio Venpa Competenza Anese

IL PRODUTTORE

Doosan: qui l'innovazione è di casa



GIUSEPPE SANTO
FIELD PRODUCT MANAGER SOUTH EUROPE



DX245-7

Il best seller Doosan

È senz'altro il DX245-7 la macchina di gran lunga più venduta nella gamma del costruttore coreano, mirata al mercato italiano e ora richiesta anche in altri paesi europei: con le sue 25 t in sagoma e con un sottocarro unico nel suo genere costruito con gli stessi componenti di un 30 t consente la massima versatilità anche nei lavori più duri. Questa macchina è anche offerta nella doppia versione scavo e demolizione, con carro allargabile, braccio base con sgancio rapido e doppi bracci da scavo e da demolizione (2 t di pinza fino a 18) con cabina ribaltabile costruita in Italia su progetto Doosan, così come le sorelle maggiori DX380 e DX530. Un altro prodotto che sarà presto best seller è il nuovo

DX100W-7, un escavatore gommato triplice che porta nella gamma dei midi compatti, l'eccellenza di Doosan negli escavatori gommati, riconosciuta a livello europeo.



I mercati delle macchine movimento terra nel 2021, dopo un 2019 e 2020 stabili sulle 11.000 macchine, ha compiuto un decisivo passo in avanti con un +33%, toccando quasi quasi le 15.000 unità (tra macchine construction e compatte). Doosan in questo contesto ha aumentato in maniera significativa il numero di macchine vendute rispetto all'anno precedente, raggiungendo su alcuni territori delle quote davvero importanti che lo pongono sul podio tra i marchi più venduti in Italia. E in Europa, Doosan per la prima volta nel 2021 si è posizionata al quarto posto per la sua linea di prodotto più importante, cioè gli escavatori cingolati. I fiori all'occhiello del marchio sudcoreano sono parecchi, come ci ha spiegato **Giuseppe Santo, Field Product Manager South Europe**. «Dopo il Concept X presentato allo scorso Bauma (un'anteprima mondiale di dimostrativa di piena automazione e integrazione macchine in un cantiere) è stato un susseguirsi di novità e altre seguiranno. La prima che ha suscitato molto interesse è senz'altro la Benina trasparente che, grazie a una sovrapposizione di due viste e a un metodo di rielaborazione curva delle immagini in tempo reale, permette all'operatore di vedere sul monitor oltre la benina, facilitando le operazioni di carico, scarico e trasporto ma soprattutto controllando gli angoli

ciechi attraverso il monitor, prevenendo incidenti e diventando così un importante strumento di prevenzione sulla sicurezza sul lavoro. La seconda novità ormai disponibile sull'intera gamma di escavatori e pale gommate è il sistema ad ultrasuoni di rilevamento ostacoli, che grazie a 8 sensori a ultrasuoni con 3 livelli di avvertimento permette di prevenire il contatto con ostacoli o persone». L'attenzione che queste innovazioni hanno suscitato dimostra il crescente interesse dei clienti ai temi della sicurezza e dell'efficienza in cantiere. Questo è valido anche per il noleggio? «Certamente, anche qui è in atto una significativa trasformazione: mentre prima l'impresa privilegiava il minor costo di utilizzo ora diventa fondamentale il contenuto del prodotto e il vantaggio competitivo che questo può offrire».

Un'offerta completa

Oltre ad anticipare i trend per il miglioramento dell'efficienza e della sicurezza in cantiere, Doosan dispone di un'offerta completa con proprie **motorizzazioni** fino al DL8 (7600 cm³) e di un prodotto ricco anche nelle **specifiche di base** come le 11 luci Led sugli escavatori, i tergilampi a pantografo perfettamente integrati, la cintura a 3 punti sulle pale gommate, la luce posteriore led con effetto strobo per la retromarcia, il sistema di ammortizzazione del



carico o il sistema di guida proattiva che suggerisce in automatico le correzioni e impostazioni macchina per una guida più efficiente, o, ancora, funzionalità che valgono per tutta la gamma pesante come il modem bidirezionale per diagnostica remota. Citiamo anche il sistema di accensione smart key, che non solo aumenta il comfort (sblocco e pre apertura porta con luci di benvenuto e pre accensione quadro elettrico) ma è anche un efficace antifurto e offre una sicurezza aggiuntiva grazie al sistema di luci follow me. Inoltre, per le flotte, una stessa chiave può essere programmata per comandare fino a 6 mezzi.

L'IMPRESA

Anese: macchine e servizi

I geom. Alessandro Bonfada è il responsabile ufficio acquisti di Anese srl, un'impresa conosciuta e riconosciuta a livello nazionale. Il patrimonio delle macchine e delle attrezzature presenti nel suo vasto parco macchine viene costantemente rinnovato e potenziato consentendole di affrontare qualsiasi attività nelle categorie e specializzazioni attinenti a opere stradali, idrauliche e infrastrutturali in genere. «Nonostante il nostro parco macchine sia composto anche da molte macchine di proprietà (perlopiù specialistiche per i settori strategici come le Trivellazioni Orizzontali Controllate (T.o.c.); Direct Pipe; Guided Boring Machine (Gbm); Microtunneling; Stabilizzazione dei terreni, ecc. ecc., quelle dedicate al movimento terra e quelle a supporto delle attività sopraccitate, svolte su tutto il territorio nazionale vengono affidate al noleggio e ai nostri partner Dmo e Venpa. Il nostro parco di mezzi a noleggio è ricchissimo, per gli escavatori partiamo dai 10 quintali in su. Gli ultimi modelli della Serie7 di Doosan ci stanno dando parecchie soddisfazioni, i nostri operatori sono decisamente soddisfatti non solo delle prestazioni delle macchine ma anche dai consumi, che si stanno rivelando particolarmente contenuti. E anche l'assistenza e il



ALESSANDRO BONFADA
RESPONSABILE UFFICIO ACQUISTI
DI ANESE SRL

supporto offerto da Venpa e Dmo sono all'altezza del compito. Essendo una grande impresa di costruzioni abbiamo bisogno che sia le macchine sia i servizi siano eccellenti. E i nostri partner si sono confermati affidabili su entrambi i fronti».

Oltre 50 anni di storia

L'impresa Anese nasce nei primi anni '60 su iniziativa del fondatore Gino Anese. In un contesto territoriale caratterizzato da vaste estensioni fondiarie, le attività prevalenti a cui si dedica l'azienda consistono in opere di bonifica, sistemazione e difesa idraulica, movimento terra con posa o rimozione di materiali litoidi. Nel 1978 l'impresa applica le nuove tecniche di drenaggio dei terreni agricoli con posa di tubi corrugati microfessurati, in sostituzione delle tradizionali scoline a cielo aperto. Tale innovazione si è dimostrata nel tempo una proficua intuizione, tant'è che, ancora oggi, Anese ne è punto di riferimento a livello nazionale. Grazie alle accresciute competenze e alla maggiore precisione realizzativa, ben presto si ampliano gli orizzonti dell'attività ai settori delle costruzioni stradali e alle realizzazioni di acquedotti e fognature, per conto di enti pubblici e soggetti privati. Nel 1996 l'impresa estende il campo operativo anche alle Trivellazioni Orizzontali Controllate (Toc). Altro settore di specifica applicazione, intrapreso dal 2003, riguarda la stabilizzazione dei terreni con calce o cemento per la bonifica dei suoli. I principali committenti sono: pubbliche amministrazioni quali Regioni, Multiutility, Protezione Civile, Comuni, Province, Uffici del Genio Civile, Provveditorato interregionale oo. pp., Anas, Snam, Eni, Consorzi di Bonifica, clienti privati, società industriali, concessionarie autostradali e di telecomunicazioni.



IL NOLEGGIATORE

Venpa: una flotta a noleggio ricchissima

Il secondo protagonista della narrazione è Venpa, una storica società italiana capofila del gruppo GV3, che da oltre 40 anni fornisce prodotti e servizi a un grande numero di imprese di costruzione. La flotta di mezzi a noleggio Venpa è costituita da circa 4000 unità, tra attrezzature per il sollevamento di cose e persone e macchinari per lo scavo e la movimentazione di terra e inerti. Nel 2021, Venpa ha avviato un corposo rinnovo della flotta di mezzi a noleggio accogliendo due nuovi brand a parco – Doosan e Bobcat – con l'ingresso di una prima tranche di circa cinquanta attrezzature tra mini-pale, mini e midi escavatori, escavatori da 200 e 300 quintali. L'accordo commerciale tra Doosan/Bobcat e Venpa è stato mediato da Dmo, dealer di Doosan e Bobcat per Emilia-Romagna, Veneto, Lombardia e Friuli-Venezia Giulia. A marchio Doosan, i modelli acquisiti sono i **mini-escavatori Doosan** DX62-R3 e DX85-R3, ideali per le demolizioni e gli **escavatori pesanti** DX165W-5, DX235NLC-5, DX300LC-7 e DX225LC-5SLR, indicati invece per grandi scavi, sbancamenti, scavi in sezione ristretta per fondazioni, canalizzazioni, sistemazioni idrauliche, formazioni di scarpate, argini fluviali. Inoltre, se dotati di particolari accessori, i grandi escavatori si prestano anche alla posa di manufatti, quali armature e tubazioni, mentre se dotati di pinze idrauliche, possono essere impiegati per il cesoiamiento di manufatti in ferro, calcestruzzo. «La nostra flotta di macchine movimento terra è tra le più ricche sul mercato», spiega Gianni Gabrielli, **specialista movimento terra Venpa per il Nord Est Italia**. «Le macchine fornite da Dmo sono circa un centinaio ed entro l'estate se ne aggiungeranno altre. È nostra intenzione rinnovare tutta la nostra flotta noleggio nell'arco di tre anni per offrire un prodotto sempre tecnologico aggiornato. Oggi la tecnologia ci consente di incontrare in maniera molto più precisa le necessità del cliente: per questo noi vogliamo andare oltre il semplice concetto di noleggio di una macchina offrendo un servizio sempre più completo in termini di opzioni, accessoristica e digitalizzazione, anche grazie a un'app che collega le nostre macchine alla centrale operativa rendendo la comunicazione con i nostri clienti sempre più veloce ed efficace». «Stiamo assistendo da parte delle imprese a una maggior attenzione per prodotti che non siano solo convenienti ma performanti e tecnologicamente aggiornati», aggiunge David Genova, **specialista movimento terra Venpa per il Centro Italia**. «Noi aggiorniamo continuamente il parco che deve essere sempre all'altezza delle esigenze dei nostri clienti, costituiti per la maggior parte da imprese strutturate che svolgono lavori complessi e noleggiano macchine movimento terra per lunghi periodi per opere di una certa importanza. Abbiamo introdotto le macchine dalla primavera



Da sinistra, David Genova, referente commerciale Movimento Terra centro Italia
Gianni Gabrielli, referente commerciale Movimento Terra nord est Italia
Samantha Marotta, referente commerciale Movimento Terra nord ovest Italia

dello scorso anno e il riscontro che finora abbiamo avuto da imprese e operatori è decisamente positivo. Il noleggio sta vivendo un momento particolarmente felice visto che oggi è problematico reperire macchine nuove, usate e persino ricambi. Le aziende si stanno quindi indirizzando verso il noleggio e più che il prezzo in questo momento la fanno da padroni la disponibilità e l'assistenza. L'assistenza di Venpa in questo senso è un fiore all'occhiello e una sicura garanzia per i nostri clienti». «Lavoro in Venpa dal 2007» - conferma Samantha Marotta, **specialista movimento terra Venpa per il Nord Ovest Italia**, «e ho potuto seguire l'evoluzione del noleggio in prima persona. Se in precedenza si trattava di un fenomeno a spot, ci siamo gradualmente trovati di fronte alla necessità di seguire grandi cantieri e a fronteggiare specifiche richieste di tipologie di macchine che prima non c'erano. E se in passato avevamo a che fare con clienti che nella maggior parte dei casi non conoscevano il prodotto, ora collaboriamo con aziende strutturate che conoscono il prodotto, sanno quello che stanno cercando e ci è più facile capire cosa dobbiamo acquistare e mettere in flotta. Prima si andava alla ricerca del peso operativo piuttosto che dell'accessorio, ora abbiamo i dettagli sulla configurazione, la missione, gli optional, le caratteristiche tecnologiche, le esigenze di connettività e digitalizzazione. Anche il ricambio generazionale ha fatto la sua parte, ci sono figure entrate in azienda che sono certamente più preparate che in passato. Per quanto riguarda Doosan l'anno scorso abbiamo fatto in prima battuta un ordine per testare il prodotto dopodiché, avendo avuto riscontro estremamente positivo dal mercato, siamo passati a un secondo ordine replicando le tipologie di macchine che erano state richieste. Ci stiamo ampliando anche per quanto riguarda l'accessoristica estendendo l'offerta ad accessori di nicchia che prima non avevamo come per esempio battipalo e trince forstali e offrendo quindi macchine connotate da una maggior versatilità applicativa».

IL SERVIZIO
La consulenza

Fondata nel 1981, con sede centrale a Dolo in provincia di Venezia, Venpa spa è una storica azienda italiana. Da oltre 40 anni è infatti specializzata nel noleggio di attrezzature per il cantiere, tra cui piattaforme aeree, macchine movimento terra, sollevatori telescopici e autogrù. Distribuita capillarmente in tutto il Nord e il Centro Italia, con le sue 21 filiali (36 come GV3, di cui Venpa è capofila), la società garantisce un servizio professionale di noleggio e assistenza di mezzi da cantiere su scala nazionale e anche all'estero. Grazie a un'organizzazione interna modernamente strutturata e a uno staff tecnico-commerciale specializzato, Venpa offre consulenza telefonica e in cantiere a tutto tondo. Dalla consulenza tecnico-commerciale al contratto di noleggio cucito su misura del cliente, fino all'erogazione del mezzo e alla sua consegna in cantiere, Venpa risponde sempre, avvalendosi di gestionali e applicativi dedicati che consentono ottimizzazione ed efficientamento di servizi e risorse.

rate che conoscono il prodotto, sanno quello che stanno cercando e ci è più facile capire cosa dobbiamo acquistare e mettere in flotta. Prima si andava alla ricerca del peso operativo piuttosto che dell'accessorio, ora abbiamo i dettagli sulla configurazione, la missione, gli optional, le caratteristiche tecnologiche, le esigenze di connettività e digitalizzazione. Anche il ricambio generazionale ha fatto la sua parte, ci sono figure entrate in azienda che sono certamente più preparate che in passato. Per quanto riguarda Doosan l'anno scorso abbiamo fatto in prima battuta un ordine per testare il prodotto dopodiché, avendo avuto riscontro estremamente positivo dal mercato, siamo passati a un secondo ordine replicando le tipologie di macchine che erano state richieste. Ci stiamo ampliando anche per quanto riguarda l'accessoristica estendendo l'offerta ad accessori di nicchia che prima non avevamo come per esempio battipalo e trince forstali e offrendo quindi macchine connotate da una maggior versatilità applicativa».