

Boels

RENTAL

Il noleggio di oggi e di domani
secondo Matteo Cattagni,
Country Manager Italia
di Boels Rental



Boels keeps you going!

L'apertura di Boels Rental a Rivoli (To) dopo quella della filiale di Bergamo è stato solo l'ultimo tassello di un percorso di crescita della compagnia di noleggio, proiettata costantemente a consolidare la propria presenza sul mercato e a offrire un servizio sempre più capillare e accessibile forte di una rete che, entro il 2028 si estenderà su tutto il nord Italia. Ma non è su questo piano di espansione che vogliamo soffermarci, quanto piuttosto sui valori che connotano le strategie di uno dei più importanti player europei in termini di numero di macchinari in flotta.

E per sapere quali siano abbiamo incontrato Matteo Cattagni, Country Manager Italia di Boels Rental.



La differenza sta nella visione

Qual è il ruolo di Boels nel panorama internazionale e quali sono i suoi tratti distintivi rispetto ai competitor?

Il Gruppo Boels Rental è uno dei principali player europei nel settore del noleggio professionale generalista, con oltre 800 sedi in 27 Paesi e una gamma tra le più ampie del mercato.

In Italia, il progetto è recente ma solido: un ingresso deciso nel Nord, cuore produttivo e infrastrutturale del Paese, con l'obiettivo di costruire una presenza strutturata e duratura.

Il mercato italiano è storicamente frammentato, con molti operatori locali e una forte verticalizzazione per specialità o aree geografiche.

Boels introduce un modello più industriale, in cui la prossimità al mercato si coniuga con la forza di un grande gruppo internazionale, portando standard elevati, processi certi, investimenti continui e un servizio realmente scalabile.

Siamo cioè in grado di replicare e adattare lo stesso livello di qualità ed efficacia su più cantieri, aree geografiche o clienti, senza perdere controllo o affidabilità, anche quando i volumi aumentano.

La differenza non è nella flotta, ma nella visione: offrire soluzioni di noleggio integrate, affidabili e orientate al risultato.

In concreto:

- Se un cliente lavora su 5 cantieri contemporaneamente in 5 province diverse, Boels può seguirli in modo coordinato, garantendo stessi standard, stessa disponibilità, stesso supporto.

- Se le esigenze crescono in termini di numero di mezzi, urgenze, rotazioni, complessità logistica, Boels può scalare il servizio senza dover reinventare ogni volta il processo.
- La scalabilità è possibile perché lavoriamo con procedure chiare, team formati, strumenti moderni, enorme capacità in termini di disponibilità della flotta e una rete internazionale di filiali integrata. Non è un approccio artigianale o una tantum, ma un modello industriale, con flessibilità locale.

La flotta non basta più

Boels Rental è riconosciuta a livello internazionale per l'ampiezza della sua flotta. Ma al di là di questo quali sono i punti che la connotano?

In un mercato in cui "avere le macchine" non basta più, una flotta ampia è la base, non il vantaggio.

Il vero valore si vede quando i progetti partono, ed è qui dove facciamo la differenza:

• Presidio strategico del territorio

Siamo davvero vicini ai nostri clienti, non serve chiamare una filiale a 200 km di distanza. Siamo già sul territorio, con strutture attive nelle aree in cui si lavora davvero: Torino, Milano, Bergamo, Brescia, Verona e da settembre anche Padova.

Un perimetro che copre le principali province manifatturiere del Nord Italia, garantendo vicinanza reale, consegne rapide e puntuali, assistenza continua. In pratica meno stress per chi è in cantiere.

• Cultura tecnica e consulenziale

Il nostro personale tecnico e commerciale ha una conoscenza concreta dei cantieri. Parliamo la lingua dei



capicantiere, degli installatori, dei manutentori, dei responsabili HSE e dei buyer.

Non vendiamo “cataloghi noleggio” e non prendiamo solo ordini, ma capiamo cosa serve davvero, proponiamo soluzioni alternative, aiutiamo ad ottimizzare costi e tempi. Conosciamo le sfide dei nostri clienti: i centri storici, i limiti di dimensioni, emissioni e rumore, oppure la necessità di lavorare sempre in sicurezza totale o il cambio repentino di programmi.

Non improvvisiamo ma offriamo soluzioni affidabili valutando il contesto, selezionando i mezzi più idonei e combinando macchinari di diverse famiglie per affrontare ogni fase del progetto.

• **Adattabilità e personalizzazione**

Ogni cantiere ha regole, spazi, orari e vincoli propri, e noi lo trattiamo esattamente così.

Non facciamo “pacchetti standard” ma offriamo formule di noleggio flessibili, mezzi a zero emissioni per contesti urbani e soluzioni “chiavi in mano” con consegna, formazione, assistenza tecnica e ritiro inclusi.

• **Qualità della flotta e logistica diretta**

La flotta noleggio Boels è tra le più recenti e tecnologicamente aggiornate, con investimenti continui in elettrificazione, Stage V, sicurezza e sostenibilità. La logistica è interamente gestita internamente, con mezzi di proprietà che garantiscono affidabilità, puntualità e gestione autonoma e prioritaria delle urgenze.

L'importanza dei partner giusti

In questo contesto che ruolo svolgono le partnership con i costruttori?

I nostri fornitori non sono semplici costruttori, ma partner industriali.

Le collaborazioni con produttori leader di macchine e attrezzature sono un pilastro della nostra strategia di qualità e rispondono a una logica chiara: fornire ai clienti soluzioni all'altezza dei cantieri più esigenti, sia nel grande che nel piccolo noleggio.

Scegliamo partner che, come noi, investono in innovazione, sicurezza e facilità d'uso.

Grazie a queste collaborazioni possiamo:

- Offrire macchine ad alte prestazioni nei grandi progetti come le opere infrastrutturali, i lavori ferroviari, quelli legati agli investimenti del PNRR e le riqualificazioni urbane.
- Garantire standard elevati anche nel piccolo noleggio professionale (artigiani, impiantisti e manutentori).
- Anticipare i bisogni del mercato e introdurre rapidamente tecnologie e prodotti innovativi, utili nei contesti più sfidanti o più attenti alla sostenibilità ambientale.
- Espandere continuamente la gamma della flotta noleggio, sia generalista che specializzata, oltre alle famiglie principali (come movimento terra, sollevamento e movimentazione di materiali) e ampliare il supporto ai cantieri con prodotti e servizi accessori, anche in ottica di noleggio a lungo termine o stagionale.

Il noleggio? E' un work in progress

Come si sta evolvendo il mercato e quali sono le prospettive future?

Negli ultimi dieci anni, il noleggio ha vissuto in Italia un'evoluzione silenziosa ma radicale. Da scelta residuale è diventato un'opzione strategica, sempre più

integrata nel piano di sviluppo delle aziende.

Il mercato italiano del noleggio sta cambiando in profondità, spinto da diverse forze:

- **Razionalizzazione e flessibilità**

Le imprese, piccole e grandi, vogliono ridurre immobilizzazioni, evitare investimenti onerosi e aumentare la flessibilità operativa.

Il noleggio è sempre più risorsa fondamentale di ogni progetto, dalla pianificazione e in ogni fase di esecuzione dei lavori.

- **Normative ambientali e sicurezza**

Le nuove regole su emissioni, rumore e sicurezza nei cantieri (soprattutto pubblici) richiederanno sempre più mezzi aggiornati e monitorabili.

Boels è pronta a supportare questa transizione con soluzioni già oggi disponibili per tutti i suoi clienti su oltre il 50% della propria flotta noleggio.

- **Spinta infrastrutturale del PNRR**

Da un lato il PNRR ha aperto una stagione di grandi cantieri infrastrutturali, soprattutto nel Nord del Paese: ferrovie ad alta velocità, collegamenti metropolitani, ospedali, scuole, rigenerazione urbana. Secondo i dati ANCE, il comparto opere pubbliche crescerà del 20% nel 2025, trainato da fondi europei e bandi già assegnati.

Sono lavori lunghi, complessi, dove il noleggio diventa uno strumento fondamentale: serve flessibilità, aggiornamento tecnologico e supporto logistico.

- **Fine degli incentivi edilizi**

Dall'altro lato, la fine del Superbonus ha causato una frenata netta nel settore delle ristrutturazioni.

Questo segmento, che negli ultimi anni aveva dopato il mercato con una domanda altissima e spesso poco pianificata, è crollato nel 2024.

Le previsioni parlano di un calo superiore al 25% nel comparto manutenzioni entro fine anno. Un calo che si sente soprattutto tra artigiani, piccole imprese edili, impiantisti.

In questo scenario a due velocità, la capacità di adattarsi fa la differenza. Quali sono le qualità che un noleggiatore di successo deve avere?

Innanzitutto, deve saper rispondere alle esigenze di chi lavora su grandi progetti pubblici, con soluzioni tecniche serie e affidabili, compliance normativa, flotta e servizi scalabili.

E allo stesso tempo deve restare vicino al professionista che lavora su piccoli cantieri, con tempi rapidi, costi certi e assistenza concreta. Boels è attrezzata per entrambi.

È qui che la nostra doppia anima, generalista e specializzata, diventa un vantaggio vero.



Gli obiettivi

Quali sono gli obiettivi a medio e lungo termine?

Senza entrare nel dettaglio dei nostri piani strategici, possiamo dire che la direzione di Boels in Italia è chiara. I pilastri su cui stiamo costruendo il futuro sono concreti:

- **Più filiali, dove servono davvero**

Puntiamo a crescere in modo solido e coerente con il mercato. Apriamo dove ci sono reali opportunità (cantieri, industria, logistica) con l'obiettivo di sviluppare attività concrete e contribuire alla crescita locale. Ogni filiale deve portare valore, non semplice presenza.

- **Persone preparate, non solo presenti**

Stiamo investendo per avere in ogni ruolo collaboratori che non si limitino ad "esserci", ma professionisti che sappiano leggere un cantiere, risolvere problemi o dare alternative.

Non servono solo macchine, servono cultura, esperienza e passione. Servono persone che vogliono fare la differenza, essere un valore aggiunto.

- **Noleggio più semplice, anche online**

I clienti vogliono perdere meno tempo, non di più. Il nostro obiettivo è offrire strumenti digitali chiari e semplici, che permettano di prenotare, noleggiare e controllare macchine, di gestire contratti di noleggio in pochi click, dal cantiere come da casa.

- **Essere il partner che ti semplifica la vita**

Vogliamo che quando un cliente pensa a un noleggio, pensi a Boels. Non solo per le macchine, ma perché sa che Boels funziona, è veloce, non crea problemi. Questo è il nostro posizionamento: seri, rapidi e sempre presenti. Non per niente, il nostro motto è *Boels keeps you going!* ●

La flotta Boels comprende macchine a noleggio per svariate applicazioni, dall'edilizia all'industria