

Fondata nel 1981 a Marghera da Paolo Pege e Giampaolo Piovan, che tra i primi in Italia intuirono le potenzialità del mercato del noleggio di macchine per il sollevamento, il Gruppo Venpa 3 offre oggi ai suoi clienti la stessa passione e professionalità con cui iniziarono i fondatori. Oggi Venpa - utilizzando la semplice e diretta formula con cui si riferisce al gruppo con sede centrale a Dolo (VE) - è un punto di riferimento nel panorama del noleggio di veicoli per il sollevamento e la movimentazione in cantiere.

Con una folta squadra di venditori diretti e 31 filiali - numero che è destinato a crescere nei primi mesi del 2018 - l'azienda offre a livello nazionale un servizio che punta a essere sempre innovativo, all'avanguardia e attento alle esigenze dei singoli clienti, con macchine garantite, pronte all'uso, di immediata consegna e sostituzione nel caso di guasti. **Il parco mezzi a noleggio conta oggi, dopo la recente acquisizione di Edilrental, su oltre 3.500 esemplari, tra macchine movimento terra, autogru, sollevatori telescopici e naturalmente piattaforme di lavoro aereo, tra semoventi e autocarrate.**

Recenti investimenti hanno portato il Gruppo Venpa 3 ad aprire nuove filiali in tutto il territorio nazionale (l'ultima a Egna, provincia di Bolzano), rinnovando l'offerta e puntando su una squadra commerciale giovane che garantirà all'azienda uno sguardo ancora più rivolto verso il futuro, come ci racconta **Nicola Grudina, Direttore commerciale del Gruppo Venpa 3.**

Iniziamo con l'aggiornamento della vostra struttura, viste le ultime novità e gli sviluppi annunciati...

«Dal primo gennaio di quest'anno, con l'acquisizione di Edilrental (attiva in Toscana, Umbria e Abruzzo) e la pro-

seguenza del network con le altre aziende partecipate, quali Torinoleggi (Piemonte), Tecnoalt (Lazio, Umbria e Sardegna), Elevateur (Campania e Lazio), Sichel (Sicilia), Audax (Croazia), operiamo come un'unica organizzazione commerciale in grado di garantire forniture di mezzi, servizi e assistenza in tutta Ita-

lia. Dal punto di vista dell'offerta siamo e continueremo ad essere un'azienda specializzata nel sollevamento e movimento terra, in grado di porsi sul mercato con le tipologie di prodotti a noleggio più performanti per questi settori. Dal punto di vista degli sviluppi sulla rete, dopo la recente inaugurazione



Gruppo Venpa 3: puntare in alto con innovazione e professionalità

Con il suo ampio parco mezzi e i suoi numerosi servizi il Gruppo Venpa 3 è tra i più importanti punti di riferimento a livello nazionale nel noleggio di piattaforme aeree e macchine per il sollevamento e la cantieristica. Ce ne parla Nicola Grudina, Direttore commerciale del Gruppo Venpa 3

di Umberto Piagnoni



della nostra nuova filiale in Alto Adige, che si trova in una posizione strategica a pochi minuti dall'uscita dell'autostrada A22, a breve apriremo delle unità anche ad Ancona, ad Arezzo e nella zona nord di Milano.»

E per quanto riguarda gli investimenti sulla flotta a noleggio?

«La nostra strategia commerciale parte prima di tutto dall'innovazione, per questo stiamo facendo un importante investimento per ampliare il nostro parco macchine. La direzione che stiamo prendendo è verso un minor impatto ambientale con macchine più "green", e per questo stiamo puntando ad avere in flotta un numero sempre maggiore di mezzi elettrici e anche ad alimentazione ibrida. Un mercato di nicchia che negli ultimi anni si è rilevato sempre più interessante, infatti, è quello delle macchine ibride; vorremmo quindi seguire questo trend per ampliare la gamma di prodotti a disposizione dei nostri clienti anche su questo fronte.»

Parliamo di formazione: quali sono le vostre iniziative in questo ambito?

«Crediamo molto nella formazione del nostro personale: una delle chiavi del nostro successo è disporre di persone competenti sia nel nostro reparto tecnico che in quello commerciale, persone in grado di capire le necessità dei clienti

Optimum 8 e Compact 10N
Le piattaforme a pantografo Haulotte su un mezzo del Gruppo Venpa 3

e di fornire loro la giusta consulenza professionale. Per quanto riguarda il personale commerciale, ad esempio, che per primo deve essere in grado di

presentare in maniera efficace le grandi opportunità che possiamo offrire, svolgiamo due tipi di formazione: una formazione di tipo continuo caratterizzata da incontri mensili tra i commerciali durante i quali viene approfondito un argomento che può essere tecnico, legale o più strettamente commerciale; un secondo livello di formazione, invece, viene svolto sulle macchine per capirne la funzionalità e l'operatività in cantiere. Negli ultimi mesi, poi, ci siamo attivati su un progetto molto innovativo, creare un junior team commerciale inserendo dei funzionari che hanno un'età inferiore ai 25 anni: parliamo di neodiplomati o neolaureati, giovani che garantiranno all'azienda, ma probabilmente anche a tutto il settore, il necessario ricambio generazionale.»

Quali sono le vostre tipologie di clienti principali?

«La strategia e la politica del Gruppo Venpa 3 è quella di guardare globalmente al mercato ma di agire localmente; questo ci permette di essere normalmente impegnati, in percentuali che sono abbastanza simili tra loro, sia sulle grandi opere, come per esempio l'am-



Nicola Grudina
Direttore commerciale del Gruppo Venpa 3

pliamento dell'autostrada A4, sia su interventi più contenuti, come possono essere quelli di ristrutturazioni edili, manutenzioni, potature del verde, attività cioè che si svolgono nel raggio d'azione delle nostre filiali. Volendo segnalare un settore specifico, stiamo registrando in crescita sul nostro fatturato del settore della manutenzione industriale, un risultato che non sorprende vista la nostra specializzazione nelle macchine da grandi altezze e la capacità di assistenza al cliente nel gestire interventi all'interno degli ambienti industriali.»

Il mercato dell'edilizia sembra dare segnali di ripresa...

«Un punto di svolta nella crisi del settore si è avuta negli ultimi sei mesi dall'inizio del cantiere di Milano EXPO 2015: da quel momento sono completamente cambiate le dinamiche della domanda, che è cresciuta in maniera costante negli anni successivi, fino ad arrivare al primo semestre di quest'anno che giudichiamo altrettanto positivamente.»



La crisi ha trasformato il modello di business del noleggiatore?

«In questi anni è cambiato anche il ruolo del noleggiatore che ha subito una forte evoluzione anche per l'avvento delle nuove tecnologie. Nel nostro mestiere è molto importante prima di tutto essere sempre efficienti e questo deve partire dall'interno, dall'organizzazione che possiamo offrire al cliente. Le strategie di espansione possono cambiare a seconda della regione dove si va a operare, e in alcune zone bisogna ragionare in maniera strettamente localizzata, ma il principio ispiratore deve essere sempre lo stesso: i clienti devono riconoscere in noi un punto di riferimento affidabile che sappia apportare il giusto knowhow tecnologico alle dinamiche di cantiere e di lavoro in genere.»

In questo quadro complessivo, come si inseriscono i partner quali Haulotte?

«Coerentemente con la strategia di questi anni, abbiamo selezionato al-

cuni costruttori sia per la qualità della loro offerta che per la condivisione di alcuni principi imprenditoriali e commerciali. Continueremo quindi anche in futuro la collaborazione con i marchi con cui lavoriamo abitualmente, tra i quali Haulotte ha un ruolo di assoluto primo piano. La nostra flotta sollevamento si sta velocemente rin-

Lo staff commerciale



novando, anche per quanto riguarda Haulotte con il recente ingresso a parco di ben 15 piattaforme verticali Optimum 8, 10 piattaforme verticali Compact 10N, e soprattutto nuove piattaforme aeree a braccio articolato ad alimentazione elettrica, ben 35 esemplari tra i modelli HA12IP, HA12CJ+ e HA15IP.»

Quali sono i motivi di soddisfazione nel rapporto con Haulotte?

«La disponibilità e la capacità di Haulotte di capire e conoscere le nostre esigenze con un servizio mirato ai nostri bisogni rispecchia perfettamente la nostra filosofia lavorativa. Scegliere Haulotte come fornitore è stato quindi un processo assolutamente naturale e perfettamente in linea con la nostra

proposta ai clienti. Bisogna poi sottolineare che dal punto di vista tecnico alcuni dei modelli Haulotte sul mercato non hanno rivali, e si posizionano quindi molto bene presso il cliente. Parlo, per esempio della piattaforma articolata da 32 metri, una macchina abbastanza unica nel suo genere che ci ha permesso di soddisfare le esigenze dei nostri clienti che operano con lavori di manutenzione, installazione e potatura, una macchina che sorprende per la sua facilità di manovra. Un altro modello altamente performante è la piattaforma semovente articolata elettrica da 15 metri: le sue dimensioni che consentono la rotazione entro il raggio di ingombro della macchina è particolarmente apprezzata dai nostri clienti che vogliono altissime prestazioni in spazi ridotti. Su tutto questo,

poi, si aggiunge un ottimo servizio assistenza, rapido e pronto a intervenire subito nel caso di guasti o malfunzionamenti. 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.»

Haulotte Group

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 in 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.

INFO

VENPA SPA

Z.I. Via dell'Industria n. 7
30031 DOLO (VE)
Tel. 041 412788
Fax 041 5100949
Web www.gv3.it