

GV3 VENPA

LA STRATEGIA DELLA CONDIVISIONE

LA SOCIETÀ VENETA È UNO STORICO PUNTO DI RIFERIMENTO NEL COMPARTO DEL NOLEGGIO DI MACCHINE PER IL SOLLEVAMENTO E PER LA CANTIERISTICA. LE SUE ARMI VINCENTI? LA CAPACITÀ DI OFFRIRE SEMPRE RAPIDITÀ, EFFICIENZA E AFFIDABILITÀ, OLTRE A MEZZI E SERVIZI DI ALTA QUALITÀ

di Stefano Vitali

Costituito 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 - Venpa è la capofila di un gruppo che offre oggi ai suoi clienti la medesima passione e professionalità che hanno caratterizzato l'attività dei suoi fondatori. Oggi il gruppo di Dolo (Ve) è senza dubbio un punto di riferimento

nel panorama del noleggio di mezzi per il sollevamento e la movimentazione in cantiere.

Con un team di venditori diretti e tramite 31 filiali (numero destinato a crescere già durante questi 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, grazie a macchine garantite, pronte all'uso, di immediata consegna

e sostituzione in caso di guasti. Dopo la recente acquisizione di Edilrental, in particolare, il parco mezzi conta attualmente oltre 3.500 unità tra autogrù, sollevatori telescopici, piattaforme aeree semoventi e autocarrate e macchine movimento terra. Recenti investimenti, poi, hanno portato il GV3 Venpa ad aprire nuove filiali in tutta Italia (l'ultima a Egna, in provincia di Bolzano), rinnovando l'offerta e puntando



su uno staff giovane che garantirà all'azienda uno sguardo ancora più rivolto verso il futuro, come ci racconta il suo direttore commerciale, Nicola Grudina.

Recentemente abbiamo assistito a vari sviluppi che hanno coinvolto la struttura del Gruppo. Di cosa si tratta e quali saranno le novità in prospettiva?

“Da quest’anno, con l’acquisizione di Edilrental (attiva in Toscana, Umbria e Abruzzo) e la prosecuzione del network con le altre aziende partecipate, quali Torinoleggi (Piemonte), Tecnoalt (Lazio, Umbria e Sardegna), Elevateur (Campania e Lazio), Sicel (Sicilia) e Audax (Croazia), operiamo come un’unica organizzazione commerciale in grado di garantire forniture di mezzi, servizi e assistenza in tutta Italia. Dal punto di vista dell’offerta siamo - e continueremo a essere - un’azienda specializzata nel sollevamento e nel movimento terra, in grado di porsi sul mercato con



NICOLA GRUDINA
DIRETTORE COMMERCIALE DI GV3 VENPA

le tipologie di prodotti a noleggio più performanti per questi settori. Dal punto di vista degli sviluppi sulla rete, dopo la recente inaugurazione 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 strutture anche ad Ancona, ad Arezzo e nella zona nord di Milano”.

Quali sono le strategie di GV3 Venpa

legate alla flotta di macchine a noleggio?

“La nostra strategia commerciale parte prima di tutto dall’innovazione e per questo motivo stiamo facendo un importante investimento per ampliare il nostro parco macchine. La direzione che stiamo prendendo è verso un minore impatto ambientale con macchine più ‘green’, perciò stiamo puntando ad avere in flotta un numero sempre maggiore di mezzi elettrici e ad alimentazione ibrida. Un mercato di nicchia che negli ultimi anni si è rilevato sempre più interessante, infatti, è quello di macchine di quest’ultima tipologia: vorremmo quindi seguire questo trend per ampliare la gamma prodotti a disposizione dei nostri clienti anche su questo fronte”.

Quali sono le iniziative nell’ambito della formazione?

“Crediamo molto nella formazione del personale. Una delle chiavi del nostro successo è disporre di persone competenti sia nel nostro reparto tecnico che in quello commerciale, in grado di capire le necessità dei clienti e di fornire loro la giusta consulenza professionale. Per quanto riguarda il personale commerciale, ad esempio, che per primo deve essere in

“ GV3 VENPA È SINONIMO DI NOLEGGIO E ASSISTENZA DI PIATTAFORME AEREE, SOLLEVATORI TELESCOPICI E AUTOGRÙ – MA ANCHE MACCHINE MOVIMENTO TERRA – IN ITALIA E ALL’ESTERO ”



I MARCHI COME "PARTNER"

Coerentemente con la strategia di questi anni, il GV3 Venpa ha selezionato alcuni costruttori sia per la qualità della loro offerta che per la condivisione di alcuni principi imprenditoriali e commerciali. L'azienda continuerà quindi anche in futuro la collaborazione con i marchi con cui lavora abitualmente.

Tra questi, Haulotte riveste un ruolo di assoluto primo piano. La flotta di macchine per il sollevamento di GV3 Venpa, infatti, si rinnova costantemente e, in proporzione, quella costituita dai mezzi della società francese, in particolare con il recente ingresso di 15 piattaforme verticali Optimum 8, di 10 piattaforme verticali Compact 10N e di nuove piattaforme aeree a braccio articolato ad alimentazione elettrica (35 unità tra i modelli HA1 2IP, HA1 2CJ+ e HA1 5IP). *"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"*, spiega Nicola Grudina. *"Scegliere Haulotte come fornitore è stato un processo naturale e 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 molto bene presso il cliente. Parlo, ad esempio, della piattaforma articolata da 32 m, una macchina unica nel suo genere, che sorprende per la sua facilità di manovra e che ci ha permesso di soddisfare le esigenze di coloro che operano in ambiti di manutenzione, installazione e potatura. Un altro modello molto performante è la piattaforma semovente articolata elettrica da 15 m, apprezzata dai clienti che esigono alte prestazioni in spazi ridotti (le sue dimensioni consentono la rotazione nel raggio di ingombro della macchina). A tutto ciò si aggiunge un ottimo servizio assistenza, rapido e pronto a intervenire subito nel caso di guasti o malfunzionamenti".



DA SINISTRA: MENDES MIGOTTO ED EMANUELA PEGE DI VENPA INSIEME AD ANDREA MIGLIORINI DI EDILRENTAL, SOCIETÀ RECENTEMENTE ASSORBITA DA VENPA

grado di presentare in maniera efficace le grandi opportunità che siamo in grado di offrire, svolgiamo due tipologie di formazione: una 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 capire 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 funzionari con un'età inferiore ai 25 anni. Parliamo di neodiplomati o neolaureati che garantiranno all'azienda, ma probabilmente anche a tutto il settore, il necessario ricambio generazionale".



IL GRUPPO OLTRE AD APRIRE NUOVE FILIALI IN TUTTA ITALIA, STA RINNOVANDO L'OFFERTA E PUNTANDO SU UNA SQUADRA COMMERCIALE GIOVANE CHE GARANTIRÀ ALL'AZIENDA UNO SGUARDO ANCORA PIÙ RIVOLTO VERSO IL FUTURO

Quali sono, oggi, le vostre tipologie di clienti principali?

"La strategia e la politica del GV3 Venpa è quella di guardare globalmente al mercato ma di agire localmente; questo ci permette di essere normalmente impegnati, in percentuali che sono abbastanza



GV3 VENPA È UN'AZIENDA SPECIALIZZATA NEL SOLLEVAMENTO E NEL MOVIMENTO TERRA, IN GRADO DI PORSI SUL MERCATO CON LE TIPOLOGIE DI PRODOTTI A NOLEGGIO PIÙ PERFORMANTI PER QUESTI SETTORI

simili tra loro, sia sulle grandi opere, come ad esempio l'ampliamento 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 l'incidenza percentuale costantemente in crescita sul nostro fatturato del settore della manutenzione industriale, un risultato che non sor-



prende vista la nostra specializzazione nelle macchine per grandi altezze e la capacità di assistenza al cliente nel gestire interventi all'interno di questi ambiti".

Qual è la sua opinione sullo stato dell'arte del mercato dell'edilizia? La crisi ha trasformato il modello di business del noleggiatore?

"Un punto di svolta nella crisi del settore si è avuta negli ultimi sei mesi 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 del 2017, che giudichiamo altrettanto positivamente. In questi anni è cambiato anche il ruolo del noleggiatore. Questa figura 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 ciò deve partire dall'interno, dall'organizzazione che possiamo offrire al

▲ L'AZIENDA CONTINUERÀ ANCHE IN FUTURO LA COLLABORAZIONE CON I MARCHI CON CUI LAVORA ABITUALMENTE. TRA QUESTI, IL COSTRUTTORE FRANCESE HAULOTTE RIVESTE UN RUOLO DI ASSOLUTO PRIMO PIANO

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 know-how tecnologico alle dinamiche di cantiere e di lavoro in genere". ■

GV3 VENPA È ANCHE ... "APP"!

Tra le novità più recenti proposte da GV3 Venpa c'è il portale GV3 RentalApp: dedicato ai clienti del noleggio, è scaricabile sia da App Store che da Play Store. Qui sono state implementate diverse funzionalità e lo sviluppo è continuo per rendere autonomo il cliente noleggiatore a: gestire i contratti di noleggio (il cliente visualizza e gestisce i contratti in autonomia, definendo la durata del contratto e richiedendo la chiusura del noleggio con relativo ritiro del mezzo), richiedere assistenza (il cliente apre in autonomia la richiesta di assistenza che l'ufficio First Care prenderà in carico, può trasmettere le foto dell'anomalia per agevolare i tecnici GV3 Venpa ed è aggiornato in tempo reale sullo stato dell'intervento); registrare le ore macchina (il cliente ha la possibilità di inserire giornalmente il valore del contatore delle macchine in gestione, ottenendo un report dettagliato della propria operatività di noleggio); visualizzare e scaricare le fatture (il cliente è sempre aggiornato in tempo reale sulla propria situazione crediti nei confronti di GV3 Venpa); gestire gli utenti (ogni cliente può gestire i propri utenti assegnandone ruoli e competenze, definendo chi è l'ufficio acquisti, l'operatore o il capo cantiere del cliente, ottenendo un contatto diretto).

