

DEALER



SPECIALISTI DEL

Larghe intese

Secondo Kubota il massimo livello di soddisfazione del cliente si raggiunge anche attraverso una presenza territoriale capillare, la quale permette al cliente di apprezzare a pieno il rapporto con chi gli fornisce macchine e servizi. Spiega Martino Carrieri, Responsabile Vendite Italia Kubota Divisione mmt: "Il Gruppo Emac vanta una grande esperienza e un'importante presenza nel segmento delle costruzioni e dell'edilizia. A ciò si unisce la ferma volontà di crescere ulteriormente nel settore compatto senza avere "distrazioni" dovute alla vendita delle grandi macchine. Rilevante anche il grande entusiasmo con cui Emac ha affrontato il cambiamento abbracciando il marchio Kubota. Ci auguriamo quindi che Emac possa darci nell'area del Veneto e del Friuli Venezia Giulia maggiore soddisfazione, tanto da portarci ad un livello di penetrazione vicino alla nostra media europea".



DI MARGHERITA BRUN

LE STRATEGIE DEL
GRUPPO E-MAC, IL NUOVO
DISTRIBUTORE KUBOTA
PER IL VENETO E IL
FRIULI VENEZIA GIULIA

COMPATTO

Idée chiare in E-mac, gruppo triveneto che dallo scorso dicembre è distributore delle macchine Kubota per il territorio del Friuli Venezia Giulia e del Veneto (esclusa la provincia di Belluno). La società, acronimo di Edilizia Macchine, sta mettendo in atto una strategia basata su tre punti: capillarità sul territorio, competitività delle macchine Kubota e forte specializzazione. A spiegarcelo è il Presidente E-mac, **Roberto Nicoletti**: "Il Gruppo è il risultato della recente aggregazione di tre storiche realtà del Triveneto, Nicoletti, Sfedil e Dus. La nostra organizzazione è già stata rodada e oggi ci garantisce il presidio dell'intero territorio". I punti vendita E-mac sono otto (di cui due in Friuli Venezia Giulia e gli altri sei in Veneto), lo staff commerciale è composto da una trentina di persone mentre sono ventiquattro gli addetti al service post-vendita. La sede di Montebello Vicentino è centro operativo E-mac per i mezzi Kubota. Il ramo specializzato in macchine movimento terra nasce una decina d'anni fa e la volontà di perseguire un servizio di prim'ordine è tutt'oggi evidenziata dalla scelta di occuparsi solo ed esclusivamente delle macchine compatte. Ancora Nicoletti: "Abbiamo aperto filiali specifiche per i mezzi d'opera; nella sede di Montebello, localizzata sull'asse viario dell'autostrada Serenissima in posizione strategica, sono concentrati i servizi di assistenza post vendita, noleggio, ricambistica, logistica". L'avvento dell'era Kubota comporterà per E-mac un salto di qualità. "Crediamo fermamente nella validità del prodotto Kubota e nella sua alta competitività. Siamo quindi certi che raggiungendo un elevato numero di clienti riusciremo a conquistare posizioni di leadership sul nostro territorio". Non solo. "Con la firma dell'accordo abbiamo scelto di migliorare le nostre performance individuando uno specialista interno al nostro organico che rivestirà il ruolo di coordinatore del settore e di consulente per le attrezzature. L'ultima evoluzione del compatto sta proprio nella polifunzionalità legata all'ampia disponibilità di accessori. Vogliamo diventare specialisti in questo e riteniamo di avere le carte in regola per poter conquistare posizioni di leadership in tale settore: sia all'impresa edile, che è il nostro cliente tradizionale; sia all'impresa che fa movimento terra, potremmo offrire il top. Overo un ottimo prodotto sostenuto da un ottimo servizio e un'ottima organizzazione". ■

Una scelta di qualità

Il passaggio al marchio Kubota è coerente alle linee guida del Gruppo. Spiega Roberto Nicoletti: "Siamo stati per anni concessionari di un altro marchio, sempre di qualità. La nostra scelta è stata quella di continuare a presentare un prodotto specialista nel settore del compatto e di estremo valore. Reputiamo di aver preso la strada giusta. Oggi con Kubota ci troviamo a lavorare con una gamma più ampia e più varia, capace di rispondere meglio alle esigenze del mercato. Possiamo affermare di aver migliorato la nostra offerta".

“ La strada da percorrere per raggiungere anche in Italia la quota media che Kubota vanta nella classe dei miniescavatori in Europa e più in genere nel mondo (l'11% nazionale contro il 18,5% al 19% di share globale) è, più che lunga, faticosa. Buoni risultati sono stati raggiunti, ad esempio, nella classe delle 8 e 9 tonnellate: con KX80 anche nel nostro Paese abbiamo superato quota 16%. Tutte le nostre azioni saranno volte a migliorare la presenza sul territorio della rete dei concessionari. ”



Martino Carreri

Responsabile
Vendite Italia Kubota
Divisione nmt



f

Cassa Edilrice la Fucina srl
Via... 21 - 03021... - Tel. 0761/212121 - Fax 0761/212121



ROBERTO NICOLETTI
Presidente E-mac

Il nostro obiettivo è raggiungere il massimo numero di trattative. Questo perché con il prodotto Kubota e il suo rapporto qualità prezzo reputiamo che la scelta da noi proposta sia la migliore per il cliente.

INCONTRI

Il post vendita

Per qualsiasi azienda operante nel mmt la parola d'ordine è, oggi, servizio post vendita. Il servizio è diventato priorità assoluta e nessun cliente può più permettersi di acquistare una macchina senza che gli sia fornito un supporto continuativo nel tempo. La vicinanza del concessionario deve essergli garantita per tutta la vita della macchina e non solo durante il periodo di garanzia. L'assistenza E-mac è concentrata su quattro delle otto filiali del Gruppo dislocate sui territori specifici.

UNIVERSO ACCESSORI

L'estrema varietà di accessori attualmente disponibili sul mercato fanno delle macchine compatte preziosi strumenti validi in settori quali la demolizione, la compattazione, produzione di calcestruzzo, frantumazione e vaglio dei materiali. Spiega Roberto Nicoletti: "Vogliamo diventare un punto di riferimento sul territorio grazie alla capacità di scovare e proporre tutte le soluzioni tecniche da applicare alla macchina. Il mezzo, così, diventa adatto a più campi di utilizzo, a più settori e a più categorie di clienti. Ciò ci consentirà di raggiungere la massima diffusione sul territorio". La consulenza specifica vorrà essere, per E-mac, parte integrante del servizio post vendita. Gli specialisti del Gruppo sapranno seguire la macchina non solo a livello di assistenza e ricambistica ma anche nella sua evoluzione in mezzo polifunzionale.

OLTRE IL MOVIMENTO TERRA

È il settore edile a costituire il core business di E-mac. Il gruppo è focalizzato sulla vendita di macchine per l'edilizia; la sua offerta (che spazia dal sollevamento al calcestruzzo) è strutturata per soddisfare al meglio le esigenze dell'impresa edile e semplificare la complessa gestione del cantiere. E-mac, infatti, è concessionaria per le gru della Terex Comedil, i sollevatori telescopici Merlo, le casseforme Faresin, i ponteggi Fracasso, gli impianti betonaggio Sipe. Risale a una decina di anni fa la creazione di un ramo specializzato nelle mmt compatte, oggi targate Kubota. Il Gruppo ha un volume complessivo di vendite di circa 32 milioni di euro, di cui 7 di noleggio; il movimento terra si attesta sui 4 milioni di euro del giro d'affare.



UN GRUPPO UNICO

L'operazione di aggregazione delle tre società Dus, Nicoletti e Sfedil (rispettivamente con sedi a Fiume Veneto, Vicenza, Udine) si è risolta lo scorso anno tramite un'integrazione efficace delle funzioni e delle competenze singolarmente sviluppate negli anni. La prima definizione di una strategia comune si era avuta circa dieci anni fa con la costituzione di un Consorzio Edicom. L'esperienza consortile si è conclusa lo scorso anno contestualmente all'avvio dell'attuale struttura caratte-

zzata da partecipazioni societarie. Ora tutto è codificato e unificato, i marchi rappresentati, i listini dei servizi, la rete vendita. Spiegano in E-mac che le risorse differenti sono gestite con un metodo di lavoro condiviso e attuato solo dopo un'attenta pianificazione finanziaria, tecnica e burocratica. Tale metodo, inoltre, è sottoposto a continue verifiche. La dislocazione geografica della rete E-mac, inoltre, favorisce la stretta collaborazione sul campo.

INCONTRI



Nuovo in gamma

Si chiama U30-3α2 ed è l'ultimissimo escavatore ad essere entrato nella gamma degli escavatori a raggio di rotazione ridotto Kubota. Già presente sul mercato giapponese, ora la macchina da 3 ton che si colloca tra il modello U25-3α2 e l'U35-3α2 è pronta a conquistare il mercato italiano. Spiega Nicoletti: "L'ultimo escavatore a raggio ridotto presentato al Samoter completa la gamma Kubota, peraltro già omogenea con un modello ogni 5 quintali. Ma l'U30-3α2 testimonia la capacità di Kubota ad essere perfetta nella propria offerta. Siamo orgogliosi di questo ulteriore passo, perché esso è il segno di come Kubota sia attenta alle esigenze di mercato. Da sottolineare, inoltre, che nessuna macchina assomiglia all'altra; esse sono totalmente distinte per impianto idraulico, braccio, carro come nella progettazione, evoluzione e costruzione. Non è solo una questione di tonnellate diverse o di contrappesi".

BUONI RISULTATI

I primi risultati dell'accordo firmato a dicembre non si sono fatti attendere. A tre mesi dall'avvio della nuova partnership tra E-mac e Kubota le risposte da parte del mercato sono state positive. Spiega Roberto Nicoletti: "Il primo entusiasmo c'è stato innanzitutto dalla nostra rete commerciale che ha percepito in maniera eccezionale il passaggio a Kubota, comprendendo le grandi opportunità di avere un marchio leader in Europa e la possibilità di farlo diventare leader in Italia attraverso la pianificazione dell'attività. Proponiamo le macchine in maniera decisamente attiva e crediamo di poter dare un buon apporto a Kubota. Il segreto del successo riscosso in questi primi tre mesi di vendite sta proprio nell'entusiasmo con cui stiamo affrontando questa nuova avventura".

U30-3α2

Peso	Cabina: 3360 kg Tettuccio: 3250 kg
Motore	Motore diesel a valvole in testa e raffreddato ad acqua E-TVCS
Potenza ISO090249	19,6 kW
Larghezza dei cingoli in gomma	300 mm
Pompe idrauliche: portata idraulica	Due pompe a pistoni: 39,6 l/min Una pompa a ingranaggi: 20,9 l/min
Circuito ausiliario: portata max	39,6 l/min
Forza di penetrazione max del braccio std	Braccio: 17,8 kN Benna: 26,0 kN
Velocità di traslazione max	Bassa: 3,0 km/h Alta: 4,6 km/h
Pressione a terra	Cabina: 32,9 kPa Tettuccio: 32,5 kPa