

Carrelli in movimento

I Samurai del magazzino

Completezza di gamma e solidità della rete commerciale. Così L.C.E., il distributore italiano del marchio Nissan Forklift, si prepara a oltrepassare un guado. Ma quale?

■ AUCÉ BORSANI

"Siamo in mezzo al guado e non vediamo l'ora di oltrepassarlo completamente."

Leandro Lorenzini, dai suoi uffici di Bologna, pesa bene le parole e alla fine sceglie di utilizzare questa metafora per spiegare i cambiamenti che sta vivendo la L.C.E. Logistica e Carrelli Elevatori, azienda di cui è al timone insieme al socio Gian Piero Sarti. Nata nel 1982 come C.E. e acquisita l'attuale ragione sociale in seguito alla fusione con Ellecarr nel 1997, l'azienda è distributore esclusivo dei carrelli elevatori a marchio Nissan Forklift per il mercato italiano.

"La nostra - sottolinea Lorenzini - è una società privata e indipendente che collabora con Nissan da oltre 25 anni. Una partnership duratura e ben roduta, risultato della combinazione di due fattori:



Leandro Lorenzini, a sinistra, e Gian Piero Sarti, a capo della L.C.E. Logistica e Carrelli Elevatori immortalati in occasione del 25° anniversario della partnership con Nissan Forklift, festeggiato nel 2007. L'azienda conta nel medio periodo di rinforzare la propria presenza nel settore dei carrelli elettrici da interno

da un lato una gamma competitiva di prodotti di fascia medio-alta e, dall'altro, una presenza commerciale solida, garantita da una rete vendita composta da 26 concessionari a presidio dell'intero territorio nazionale.

Prodotti e rete vendita sono anche i fattori su cui la L.C.E. sta puntando per "oltrepassare il guado", per dirla con Lorenzini, che le recenti manovre compiute da Nissan Forklift Europe a livello globale (vedi box) hanno fatto emergere all'orizzonte.

"La posta in gioco - interviste Gian Piero Sarti - è molto importante: ampliare la quota di mercato fa-

cendo il nostro ingresso anche in settori che prima non eravamo in grado di presidiare in modo sufficientemente competitivo come quello delle macchine da interno, un comparto cruciale per il mercato del material handling italiano (ne rappresenta infatti circa il 50% del giro d'affari - stime Nissan), che potrebbe offrire a L.C.E. opportunità di crescita decisamente interessanti."

Questo piano di sviluppo è strettamente connesso con l'attuazione delle strategie commerciali che il gruppo Nissan ha pensato per i diversi mercati europei e che riguardano il lancio di una gamma rinnovata e soprattutto completata con l'introduzione di mezzi che rinforzano proprio il segmento degli elettrici da interno.

"Il lancio della gamma completa - ci spiega Lorenzini - sarà annunciato ufficialmente da Nissan in occasione del prossimo CeMAT di Hannover (dal 27 al 31 maggio), durante il quale saranno inoltre presentate a sorpresa al grande pubblico due novità assolute."

Secondo le prime anticipazioni sfuggite al leggendario riserbo giapponese le novità riguarderebbero un modello da interno di nuova concezione, un 4 ruote

elettrico (48 volt) realizzato sullo stesso chassis del 3 ruote, e un carrello diesel con portata da 35-50 quintali per la movimentazione pesante da piazzale.

"In Francia, Spagna e Gran Bretagna, dove Nissan è presente con filiali dirette, la gamma completa è stata resa disponibile già dall'inizio dell'anno - sottolinea Sarti - Per l'Italia, come per le altre regioni

movimento terra) consolidando la presenza del marchio Nissan Forklift nei settori già presidiati e, proprio in virtù della completezza di gamma, spingendo i propri concessionari ad "attaccare" nuove aree di business.

"Quello che farà la differenza - ammette Sarti - sarà l'organizzazione delle reti di vendita e, soprattutto nel medio periodo, la



La "Nissan Philosophy" in pillole

"Increase our customer base by making customer satisfaction the number one priority and contribute to the further enrichment of society"



Il futuro è... Green!

"Simbiosi di gente, veicoli e natura." Questo è il motto che racchiude la filosofia ambientale di Nissan e l'impegno che la società giapponese intende perseguire per contribuire a creare una "società sostenibile". Proprio allo scopo di controllare l'impatto ambientale generato dalle sue attività e dall'uso dei suoi prodotti da parte dei clienti, la società ha sottoscritto il Nissan Green Program 2010, un action-plan a medio termine che ruota attorno a 3 obiettivi fondamentali: ridurre le emissioni di CO₂, abbassare tutte le altre emissioni per preservare l'atmosfera e riciclare i materiali con l'obiettivo di arrivare al 100% di recupero delle risorse.

Un impegno quest'ultimo che ha inizio nelle fasi di progettazione dei mezzi, creati non solo scegliendo materiali facilmente riciclabili ma anche utilizzando componenti riutilizzabili o comunque riciclabili in materiale plastico.

europee presidiate da importatori, è stato invece previsto un secondo step di diffusione che inizierà non appena terminata la fiera, a partire dal prossimo giugno. Da quella data molte cose potrebbero cambiare e noi non ci faremo trovare impreparati." Gli obiettivi di L.C.E. per il prossimo futuro sono chiari: aumentare il giro di affari che deriva dalla distribuzione della gamma Nissan (oggi rappresenta circa il 70% del fatturato della società pari a 19.000.000 euro, attiva anche nel comparto macchine

risposta effettiva del mercato." Sotto questo punto di vista, L.C.E. conta di raccogliere i frutti del lavoro e degli investimenti compiuti nel corso di 25 anni di attività. "Uno dei nostri punti di forza - interviste Michele Amadesi, responsabile dell'Area Commerciale - è costituito proprio dalla solidità della struttura commerciale di cui disponiamo, composta da concessionari ben radicati e integrati nel territorio di riferimento. In oltre 25 anni di attività, abbiamo investito grandi risorse nella

selezione dei partners commerciali, scegliendo aziende sane, disposte a investire in formazione del personale, nello stock e in tutte quelle azioni, dalle dimostrazioni dei carrelli, al noleggio, finalizzate a fidelizzare il cliente finale, fornendo un elevato servizio pre e post vendita." Tutto questo, è chiaro, in tandem con L.C.E.: "Siamo in contatto costante con i nostri partners - ci spiega sempre Michele Amadesi - ai quali offriamo tutto il supporto necessario sotto il profilo commerciale, tecnico e formativo, con l'organizzazione di corsi di aggiornamento divisi in moduli teorici e pratici sui nuovi prodotti e sulle tecniche di manutenzione." E i risultati non mancano, dal momento che proprio dai servizi di assistenza, noleggio, ricambistica, deriva quasi il 20% del fatturato prodotto dal marchio Nissan sul mercato italiano. Visitando l'azienda e parlando con il management L.C.E. è palpabile il clima di attesa tipico di chi sta "scaldando i motori" prima della partenza di un nuovo progetto.

Michele Amadesi, responsabile dell'area commerciale. "In oltre 25 anni di attività abbiamo investito molte risorse nella selezione dei nostri partners commerciali, scegliendo aziende sane e disposte ad investire"



"Il 2008 - ci conferma in proposito Michele Amadesi - sarà un anno di transizione e di preparazione tanto per noi, che dovremo definire e mettere in atto un'opportuna politica di riposizionamento sul mercato, quanto per la nostra rete di concessionari, che dovranno "assimilare" le novità di prodotto e, quel che è più importante, allinearsi alle nuove strategie commerciali in vista della partenza "vera" prevista per il 2009."

Una cosa però è certa: la gamma rinnovata manterrà tutte le caratteristiche tipiche del prodotto Nissan che, secondo Amadesi, si possono riassumere in alta qualità e sicurezza, bassi consumi e livelli di inquinamento, eccellente rapporto qualità/prezzo.

"La gamma Nissan Forklift - spiega

il nostro interlocutore mentre ci accompagna in una visita lungo i vari reparti operativi di L.C.E. (7.500 mq, di cui quasi 6.000mq fra capannone e piazzale esterno) - si colloca in una fascia medio-alta di mercato ed è caratterizzata da una omogeneità del livello qualitativo che si ritrova, invariato e senza cadute, lungo tutti i modelli della gamma dai transpallet ai commissionatori, dai termici agli elettrici: tutti mezzi estremamente affidabili e competitivi sotto il profilo della produttività calcolata lungo l'intero ciclo di vita del prodotto."

Tutti i prodotti Nissan sono il risultato di studi ingegneristici mirati ad ottenere le più alte performance con il minimo impatto ambientale possibile, tema caro alla società giapponese come testimonia la



Tutti i prodotti Nissan sono il risultato di studi ingegneristici mirati ad ottenere le più alte performance con il minimo impatto ambientale possibile

L'asse nippo/svedese

Si è conclusa il 17 ottobre, con l'approvazione della Commissione Europea, l'acquisizione dell'azienda svedese Atlet da parte di Nissan Forklift Europe. Toshio Aoki, General Manger della Divisione Macchine Industriali di Nissan Motor, è stato nominato Presidente del board Atlet, mentre Keiji Ikeda è il nuovo CEO della società (si veda in proposito l'intervista pubblicata sul numero di gennaio/febbraio del Giornale, pp. 80 - 82, N.d.R.). L'accordo permetterà a entrambe le aziende di beneficiare di importanti economie di scale e delle sinergie derivanti dallo scambio di tecnologia e know how, pur restando separate e indipendenti le strategie commerciali dei due marchi, come pure le reti vendita. Insieme Nissan e Atlet hanno una capacità produttiva di 36.500 unità all'anno per un fatturato di 858 milioni di euro.



stipula del Nissan Green Program a favore dell'ambiente (si veda in proposito il box dedicato, N.d.R.), sia sotto il profilo del riciclo dei componenti sia sotto quello della riduzione delle emissioni. In questo senso i mezzi per il material handling beneficiano dei risultati ottenuti da Nissan nel settore automotive. "I motori montati su carrelli e automobili sono gli stessi - precisa in proposito Amadesi - Tutti i modelli GPL Nissan Forklift sono equipaggiati di serie con un impianto catalizzatore esclusivo che consente di ridurre le emissioni di ben il 98% e di un sistema di gestione del motore che garantisce un basso consumo di carburante." I carrelli Nissan sono realizzati nei diversi impianti di produzione dislocati in Europa, Giappone e Stati Uniti per garantire la massima flessibilità produttiva e rispondere alle specifiche esigenze

dei differenti mercati locali. La produzione destinata al mercato europeo fa capo allo stabilimento spagnolo di Pamplona, affiancato, in seguito alla recente acquisizione della svedese Atlet da parte del gruppo Nissan, dal polo di Molnlycke, nei pressi di Goteborg (si veda in proposito l'articolo Cosa succede in casa Atlet? Pubblicato sul numero di gennaio/febbraio del Giornale, pp. 80 - 82, N.d.R.). "Il completamento della gamma Nissan - conclude il presidente di L.C.E. Leandro Lorenzini - costituisce un primo, importante risultato delle sinergie ottenute da questa manovra che potrebbe aprire la strada a nuovi scenari nel comparto del material handling europeo e a nuove opportunità sul fronte italiano. Noi ci stiamo preparando e i prossimi mesi saranno fondamentali..." al mercato l'ardua sentenza! ■

50 anni in magazzino

Il primo carrello elevatore Nissan è stato costruito nello stabilimento Nissan di Totsuka, in Giappone, nel lontano 1957. Esattamente 10 anni dopo ha inizio l'esportazione dei prodotti Nissan Forklift sul mercato europeo, presidiato oggi dalla filiale con sede in Olanda e dallo stabilimento produttivo di Pamplona, in Spagna. Nissan Forklift offre una gamma completa di carrelli elevatori in grado di soddisfare tutte le diverse esigenze di material handling. La gamma Nissan comprende modelli a diesel e GPL da 1,0 a 7,0 tonnellate di portata, modelli elettrici a 3 e 4 ruote con portate da 1,25 a 3,0 tonnellate oltre a retrattili, commissionatori, transpallet e controbilanciati.

TVH
GROUP THERMOT & VANHALST

HANDLING EQUIPMENT
DIVISION

TEL DIRECT +32 56 43 49 20 • FAX DIRECT +32 56 43 49 20
E-MAIL DIRECT handling@tvh.com

TVH FORKLIFT PARTS NV
BRABANTSTRAAT 15
8790 WAREGEM • BELGIUM
TEL +32 56 43 42 11 • FAX +32 56 43 44 88
E-MAIL parts@tvh.com • WEB www.tvh.com



La gamma piu' vasta per materiale di trasporto interno e transpallet.



Angelique Vanuxem • Vendite Handling
TEL +32 56 43 43 20
FAX +32 56 43 45 63
E-MAIL angelique.vanuxem@tvh.com



Barbara Cauda • Vendite Handling
TEL 011 407 89 013
FAX 011 407 89 051
E-MAIL barbara.cauda@tvhitalia.it