

LA RISPOSTA DI L.C.E. ALLE SFIDE DEI COMPETITORS

Tutta L'ENERGIA di NISSAN: anche a GPL



■ Anna Maria Bosi

Competitività dei prodotti e completezza di gamma il binomio vincente secondo L.C.E., distributore italiano di Nissan Forklift.

Tra i progetti di punta i carrelli alimentati a GPL e la centralità della rete.

Novità anche per termici ed elettrici



Ruud Albers, responsabile vendite Nissan Forklift Europe

“**A**bbiamo superato il guado, ora siamo pronti ad affrontare il mercato con tutti gli strumenti necessari”. Con queste parole, che fanno riferimento ad una dichiarazione comparsa su questo giornale (vedi: “I Samurai del magazzino” - Il Giornale della Logistica - aprile 2008 - Ndr), Michele Amadesi, responsabile dell'area commerciale L.C.E., annuncia l'importante traguardo raggiunto dall'azienda bolognese che, in Italia, distribuisce in esclusiva il marchio Nissan Forklift: “Grazie

al completamento di gamma - spiega infatti Amadesi - ora abbiamo la piena disponibilità di macchine da interno e da esterno, in grado di soddisfare ogni esigenza e fascia di mercato: un validissimo aiuto per affrontare l'attuale momento critico a livello internazionale”.

È una risposta data da altri importanti player del settore, ma ad avviso di Amadesi L.C.E. ha, letteralmente, una marcia in più: la sinergia complessiva della capo gruppo nel far fronte alla crisi: “Mentre altri giocano in difesa

- dice Amadesi - Nissan punta in concreto sull'innovazione sia nel comparto automobilistico che nel material handling: per affrontare con determinazione le incertezze di un mercato che nell'ultimo anno ha mostrato robusti cenni di flessione, Nissan si è concentrata sul lancio di nuovi modelli che non rappresentano un up-dating di serie già commercializzate, ma propongono un salto evolutivo da un punto di vista tecnologico. L'obiettivo, in un momento di forte caduta degli ordinativi, è rendere più appetibile il prodotto Nissan. Investire sulla qualità paga. Il cliente fidelizzato, in questa fase di crisi, apprezza le solide certezze che gli offriamo. Il cliente potenziale è disponibile a verificare la nostra offerta, attratto dal marchio e dall'affidabilità della nostra rete.”

Il futuro è nel GPL

Nissan crede fortemente nello sviluppo, sul mercato italiano, di macchine alimentate a GPL, tant'è vero che è proprio in quest'ultimo segmento che si colloca una delle novità più interessanti



Michele Amadesi, responsabile commerciale L.C.E.: “Vendiamo, nolegiamo e assistiamo carrelli Nissan da 27 anni: e lo sappiamo fare bene”



Paolo Zaniboni, direttore commerciale: “Dobbiamo guardare al futuro con ottimismo: il mercato non è fermo, ma solo in attesa”

annunciate per il 2009: il progetto Nissan GPL “Eco-X”. “Il GPL - riferisce Leandro Lorenzini, presidente della L.C.E. srl - rappresenta la soluzione più economica in assoluto sia rispetto al gasolio che all'elettrico. I costi di esercizio sono estremamente contenuti ed i livelli di emissione sono molto al di sotto delle richieste ambientali più restrittive. Ulteriori vantaggi riguardano il fatto che i carrelli alimentati a GPL, a differenza degli elettrici, non hanno problemi di ricarica e di manutenzione delle batterie: la

loro gestione risulta quindi molto più semplice”.

Nonostante queste premesse, la diffusione dei carrelli elevatori a GPL in Italia oggi è ancora molto limitata. Quali sono i motivi?

“Le potenzialità del GPL sono molto elevate - risponde Lorenzini -. In Europa oggi il 60% del mercato termico è costituita dal GPL. L'Italia inizia ad apprezzare ora questo prodotto che, rappresentando una grossa novità, viene ancora guardato con un po' di diffidenza senza essere apprezzato come dovrebbe. Tuttavia, preve-

La gamma Nissan è oggi completa sotto tutti i profili: alimentazione, portata, tipologia, macchine da interno e da esterno

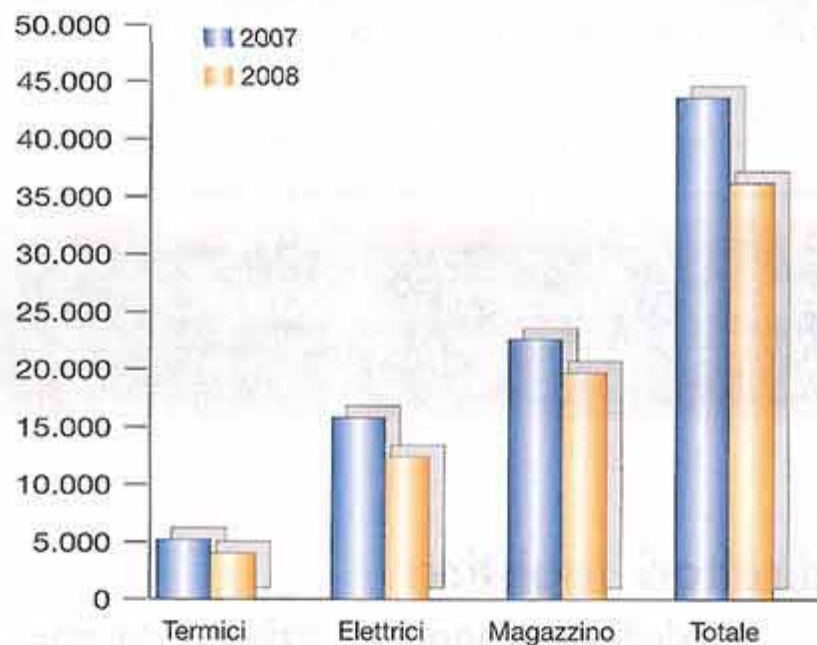




La nuova serie GX con motori GPL e diesel, una gamma che si compone di quattro modelli da 35 a 50 quintali di portata e che si caratterizza per l'elevato comfort di lavoro e per gli elevati standard di sicurezza

I numeri del venduto 2008

ITALIA	Termici	Elettrici	Magazzino	Totale
Anno 2007	5.204	15.838	22.637	43.679
Anno 2008	4.044	12.456	19.758	36.258
Δ ass.	-1.160	-3.382	-2.879	-7.421
Δ %	-22,3%	-21,4%	-12,7%	-17,0%



Fonte: Ascomac

I dati sull'andamento del venduto (carrelli elevatori)

Quello delle macchine da interno, spiega Amadesi, è un mercato con caratteristiche del tutto proprie, dove L.C.E. ha voluto proporsi con decisione solo a partire dall'inizio del 2008 al termine di

un'intensa opera di progettazione e produzione di macchine specifiche, realizzate praticamente ex novo. È esattamente per far fronte a tale strategia che si è inserita l'acquisizione del costruttore sve-

La serie TX4 con portate da 1.600 a 2.000 kg.: "Abbiamo disegnato un eccellente ambiente di lavoro per l'operatore". La serie è prodotta in Europa, presso lo stabilimento Nissan di Noain in Spagna

dese Atlet, grande protagonista in questo segmento. Si tratta di un settore molto importante dove L.C.E., grazie alle nuove macchine a disposizione sull'intero arco di potenze e capacità di sollevamento, è convinta di poter conquistare ottimi risultati: "Nel giro di 2 o 3 anni - dice Amadesi - prevediamo che tale settore crescerà fortemente, fino a rappresentare una quota del 40/50% del nostro fatturato". L'ampliamento di gamma e la qualità del prodotto costituiscono dunque il vero trampolino di lancio per affrontare le incertezze del futuro; uno zoccolo duro a cui si aggiunge una strategia commerciale fortemente orientata all'eccellenza anche nel servizio. "La qualità del prodotto è molto importante - commenta Amadesi -. Nissan si colloca, infatti, in una fascia alta, che utilizza la tecnologia giapponese sfruttando il grandissimo know how in campo motoristico tipica della capo-gruppo: per esempio i motori a gasolio sono gli stessi

Motori: tecnologia e ambiente

Efficienza e indistruttibilità. Sono queste due caratteristiche "Ormai indiscutibilmente legate al marchio Nissan, riconosciute in tutto il mondo". Ma la tecnologia non è il solo aspetto cui Nissan Forklift ha dedicato investimenti e risorse. Facendo uso di avanzate tecnologie sviluppate per le automobili, i carrelli elevatori Nissan rispettano standard di emissione nettamente inferiori alle più esigenti normative presenti in Europa, Stati Uniti e Giappone.

I motori a combustione interna sono stati, infatti, sviluppati negli anni tenendo in maggiore considerazione sia le performance economiche che gli aspetti ambientali. Tutti i carrelli Nissan con motori GPL - per esempio - sono equipaggiati di serie con l'esclusivo sistema Nissan del ricircolo chiuso con marmitta catalitica a tre vie per ridurre le emissioni fino al 98% ed un sistema di gestione e controllo del motore che provvede a massimizzare il risparmio del carburante. Anche i motori Diesel sono ultra puliti ed estremamente contenuti nei consumi

utilizzati nell'automotive. A sua volta L.C.E. ha un background culturale vastissimo, una storia aziendale fatta di migliaia di contatti, relazioni, soluzioni offerte con piena soddisfazione ai nostri clienti. Per un'azienda 27 anni di presenza continua in un settore sono un patrimonio unico: importiamo e vendiamo Nissan con grande successo dai primissimi anni '80 del secolo scorso. Il termometro dell'eccellenza tecnologica e quindi dell'affidabilità è dato dal settore del noleggio, dove la frequenza di guasti e fermi macchina, che rappresenta il nodo cruciale, è irrilevante. Tutto questo è rafforzato dalle politiche commerciali, in primis l'investimento sulla rete di vendita, che per L.C.E. rappresenta un importantissimo valore. L'azienda ha oggi circa una trentina di rivenditori sul territorio ed è alla costante ricerca di nuove figure professionali nelle aree ancora scoperte". Una presenza sempre più capillare e professionale è dunque uno degli obiettivi di L.C.E. sul quale l'azienda intende fare leva nell'immediato futuro, al fine di garantire un servizio sempre più eccellente. Non a caso oggi uno dei punti di forza della società è l'assistenza, che di fatto si tradu-

ce nell'eccellenza del servizio al cliente. Per ottenere tale risultato L.C.E. investe molto nella formazione di tecnici e dealers, ma anche nell'organizzazione per garantire al cliente un'assistenza costante e sicura.

“ Entro tre anni il 50% dei termici venduti in Italia sarà alimentato a GPL ”

"Tramite la rete - conclude Amadesi - stiamo cercando di aumentare la nostra presenza in alcuni settori tra i quali la grande industria manifatturiera, che rappresenta il nostro punto debole come penetrazione sul mercato, una conseguenza della nostra storia che sinora si è concentrata su altri comparti con eccellenti risultati. Anche se siamo già presenti nel settore automobilistico, chimico e ceramico, puntiamo oggi ad una decisa politica di espansione". ■

PAVIMENTAZIONI PER LA LOGISTICA



www.bmbssystem.it

BMB
SYSTEM

BMB System s.r.l. Via Varalli, 30/32 Codogno (LO) Tel.: +39 0377 37.90.20



La mission, però in inglese

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

diamo che nell'arco di 2-3 anni circa la metà del parco macchine a gasolio verrà sostituito dal GPL e questo succederà in buona parte anche per le macchine elettriche da esterno.

Per quanto riguarda la principale difficoltà legata a questo tipo di

alimentazione, ovvero quella del reperimento del GPL in alcune zone, abbiamo risolto il problema perfezionando un accordo quadro con Butangas, primario distributore presente in tutta l'Italia.

L'accordo prevede un servizio chiavi in mano che va dalla verifica della stoccabilità delle bombole alla richiesta di eventuali autorizzazioni (di cui seguiamo personalmente l'intero iter burocratico), alla fornitura in comodato d'uso del box di stoccaggio omologato antincendio fino alla fornitura dello stesso GPL. Grazie a tale accordo qualsiasi struttura in qualsiasi zona dell'Italia potrà optare per i carrelli alimentati a GPL, usufruendo dei notevoli vantaggi che questo tipo di

Il futuro va guardato con ottimismo

"Il 2008 è stato un anno difficile, ma rimane comunque per L.C.E. un anno positivo". Così ha commentato i dati di mercato Paolo Zaniboni, direttore commerciale L.C.E. dalla primavera del 2008, in occasione del meeting annuale con la forza vendita, che si è svolto recentemente a Bologna. L.C.E. nello scorso anno ha segnato, infatti, un aumento delle vendite dei carrelli termici, mostrando un andamento in controtendenza con il resto del mercato che vede proprio nel settore dei termici il calo più consistente. Buona la tenuta sul fronte degli elettrici, grazie anche alle novità di prodotto inserite in gamma (ultima new entry il "4 ruote" a 48 V). Al tempo stesso L.C.E. ha segnato un significativo aumento della quota di mercato che è passata dal 2,1% del 2007 al 2,6% del 2008.

"Rispetto alla situazione negli altri paesi europei ci siamo difesi molto bene - ha commentato Zaniboni -. Ora dobbiamo guardare al futuro con positività

ed ottimismo, perché il mercato non è fermo, ma è solo in attesa. Abbiamo un prodotto di ottima qualità ed una gamma completa e questo ci permette di poter cogliere tutte le opportunità che si verranno a presentare. A ciò si aggiunge la nostra presenza presso clienti di valenza internazionale che si traduce in un'immagine positiva e forte del nostro marchio". Positiva anche la posizione di Ruud Albers, responsabile vendite di Nissan Forklift Europa, che ha introdotto il dealer meeting. "L.C.E. insieme a Nissan ha tutte le carte vincenti per crescere e ancora di più grazie alla presenza di una rete di vendita forte ed unita - ha affermato Albers -. Occorre essere molto attenti alle esigenze del mercato, essere sempre vicini al cliente e valorizzare i servizi post vendita service e ricambi. Se lavoreremo bene - ha concluso Albers - il mercato ci premierà offrendo sempre nuove opportunità".

alimentazione comporta". In questo segmento la tecnologia Nissan è decisamente all'avanguardia, con soluzioni tecniche che includono un moderno sistema di controllo elettronico di gestione e di protezione dell'apparato propulsore. Il lancio del GPL rientra nel piano della Nissan Forklift di diventare full-liner nel settore. Da qui le numerose novità introdotte recentemente a catalogo. Tra queste la

nuova serie GX con motori GPL e diesel, che viene prodotta nello stabilimento giapponese di Totsuka e che si compone di quattro modelli da 35 a 50 quintali di portata, caratterizzata per l'elevato comfort di lavoro e per gli elevati standard di sicurezza.

Un ulteriore completamento di gamma riguarda il settore dei carrelli elettrici dove è stata lanciata la serie TX 4 prodotta in Europa, che

va ad aggiungersi alla già nota BX di produzione giapponese.

Macchine da interno, una vera opportunità

Non di minore importanza, anche se attualmente rappresenta solo una ridotta percentuale del fatturato, è quella della gamma da interno dove l'offerta si presenta ora davvero completa e innovativa.

Meeting TRANSPORT & LOGISTICS

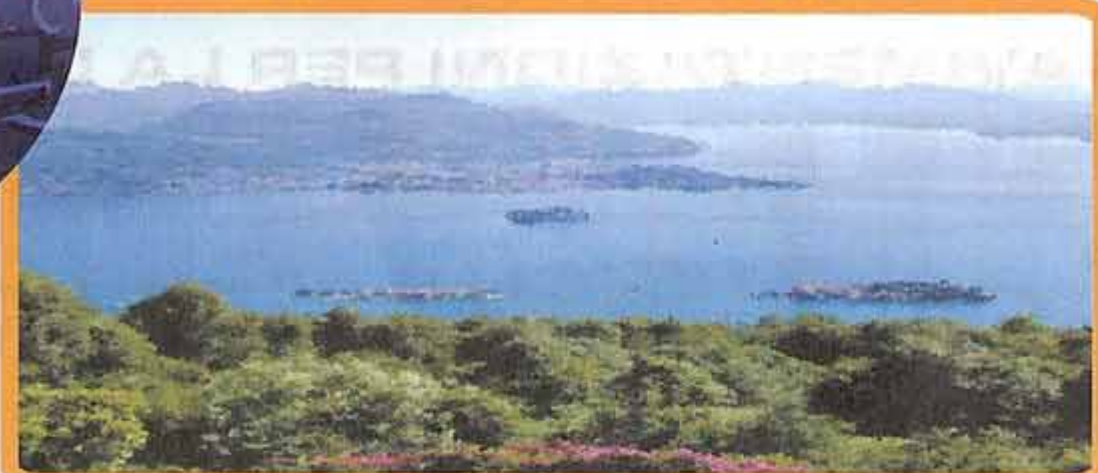
Il punto d'incontro tra domanda e offerta.

CONVENTION D'AFFARI SU TRASPORTO, LOGISTICA E SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

150 direttori logistica delle più importanti aziende italiane incontrano con appuntamenti programmati

50 società qualificate per avere da loro risposte concrete

17-18 giugno 2009 - Palazzo dei Congressi di Stresa



miMeeting
INTERNATIONAL

Via Passalacqua, 6 - 10122 Torino
Tel. +39.011.51.71.369
Fax 011.51.70.119 - E-mail: meeting@miev.it
www.meetinginternational.it

17a edizione