

Komatsu Italia & Rent

Il grande ritorno



Dallo scorso febbraio, l'azienda di Bagnacavallo (Ra) è entrata a far parte della rete vendita del costruttore full-liner per le province di Bologna, Ravenna, Forlì, Cesena, Rimini, Ferrara e per la Repubblica di San Marino

【 di Pietro Gabrielli 】

Rent rappresenta un polo nevralgico del movimento terra nel contesto del Centro Italia ma, soprattutto, fonda le radici della propria storia in un'importante partnership con il "mondo Komatsu". Così, sinteticamente, si può riassumere "l'essenza" della concessionaria romagnola (la sede è a Bagnacavallo, in provincia di Ravenna) che, dallo scorso febbraio, è entrata a far parte della rete vendita del prestigioso costruttore di macchine movimento terra.

"Il nostro obiettivo - ha spiegato Andrea Pavan, Marketing Manager di Komatsu Italia - è da sempre quello di offrire il migliore supporto ai clienti in termini di qualità di servizio e di vicinanza. Per questo motivo, nell'ottica di rafforzare giorno dopo giorno la nostra vendita, continuiamo a scegliere di annoverare soltanto le realtà più qualificate, affermate e riconosciute dal mercato. Il recente ingresso di Rent nella nostra rete distributiva è un'ulteriore dimostrazione di questo nostra imprescindibile politica commerciale".

Una lunga tradizione nel movimento terra

Ufficialmente costituita nel 1993, Rent vanta in realtà un'esperienza di oltre 40 anni nel settore del movimento terra. Valerio Venturini, presidente dell'azienda romagnola, ci ha evidenziato le tappe più significative di questo lungo percorso, svelandoci al contempo lo storico legame che unisce il passato di Rent a quello di Komatsu. "I primi, importanti passi nel settore – ha affermato Venturini – furono mossi da mio padre Vittorio nel 1969, quando entrò a far parte del commerciale della Massey Ferguson, occupandosi di una nuova e mirata divisione dedicata alle macchine movimento terra. Dopo essere divenuto responsabile commerciale in Maie nel 1971 e in Benati nel 1973, nel 1975 terminò quest'ultima esperienza per iniziare a lavorare in FAI, in veste di direttore commerciale per l'Emilia Romagna, le Marche e l'Abruzzo. Il 1973 fu, in altre parole, l'anno in cui per la prima volta si incrociarono i destini di FAI (poi divenuta Komatsu) e della famiglia Venturini. Nel 1979, poi, mio padre costituì una propria agenzia di vendita per commercializzare i prodotti FAI sul territorio; nel 1981, tale era la fiducia che FAI



Da sinistra, Valerio Venturini e Stefano Porisini, rispettivamente presidente e vicepresidente di Rent

riponeva in lui, che quest'agenzia divenne concessionaria FAI assumendo addirittura la denominazione FAI-RA (Ravenna). L'assetto rimase il medesimo fino al 1993, quindi anche dopo il mio ingresso in azienda avvenuto nel 1980. Il 1993 fu poi un anno di grandissimi cambiamenti: in quell'anno, infatti, FAI acquisì FAI-RA e, contemporaneamente al ritiro di mio padre, io fondai Rent".

Le ragioni del successo

Impostasi dal 1993 a oggi come una delle aziende leader del territorio nella distribuzione di macchine movimento terra, grazie anche alla collaborazione con importanti marchi del settore, Rent

ha ora scelto Komatsu quale primario partner, divenendo concessionaria full-liner per le province di Bologna, Ravenna, Forlì, Cesena, Rimini, Ferrara e per la Repubblica di San Marino. "È stata una scelta strategica la nostra", ha commentato Valerio Venturini. "Il nostro obiettivo, infatti, è divenire il dealer più importante di tutto il Centro Italia e crediamo che Komatsu ci possa supportare nel raggiungimento di questa meta. Non solo Komatsu ci permetterà di offrire una gamma completa di prodotti con una tecnologia di assoluta avanguardia ma, soprattutto, ci consentirà di garantire più certezze ai nostri clienti. In una fase di trend negativi come quella che sta attraversando oggi il nostro mercato, la percezione di solidità e di affidabilità





che può offrire un gruppo come Komatsu è fondamentale!”.

Strutturata in due divisioni (una commerciale, cui fa capo anche il “service”, e una amministrativa), l'azienda di Bagnacavallo conta oggi 16 addetti, oltre ai due soci titolari. Nello specifico: dieci meccanici, tre venditori, due soggetti amministrativi e un responsabile ricambi. Dotata di due officine dislocate sul territorio in grado di fungere anche da sedi commerciali, Rent dispone anche di sei officine mobili attrezzate e pronte per intervenire all'occorrenza in tutta l'area. Competenza tecnica, serietà, trasparenza e comprensione delle reali necessità del cliente sono, secondo Valerio Venturini, i punti di forza della concessionaria.

“In passato, quando ancora a guidarla era mio padre, quest'azienda aveva obiettivi principalmente di vendita”, ha aggiunto il presidente di Rent. *“Con il passare del tempo, seguendo anche un'evoluzione portata dal mercato stesso, abbia-*

mo iniziato a lavorare sulla fidelizzazione del cliente, che ci siamo saputi garantire grazie alla scelta di prodotti di qualità ma, soprattutto, alla capacità d'instaurare rapporti fondati sulla trasparenza e sulla professionalità più assoluta. Anche la velocità d'intervento all'insorgere di situazioni problematiche ci ha senz'altro premiati. Ventiquattrore su ventiquattro, per 365 giorni l'anno: il cliente, affidandosi a Rent, ha la certezza di trovare risposta alle sue criticità, anche con l'intervento della proprietà stessa in orari straordinari, per la gestione di casi straordinari”.

Oltre la vendita

Rent ha fondato la propria politica commerciale sulla qualità del servizio offerto al cliente e ha sempre tenuto conto, nella scelta dei prodotti da commercializzare, che questi rispecchiassero il massimo ottenibile sul mercato in materia di affidabilità e solidità aziendale, qualità del prodotto, completezza della gamma modelli ed efficienza del servizio d'assistenza.

“Dopo oltre 40 anni di esperienza crediamo che la solidità del rapporto con i nostri clienti si costruisca giorno per giorno, e soprattutto dopo la vendita. Ed è per questo che tanto abbiamo investito e ancora

investiremo per perfezionare e sviluppare i nostri servizi a supporto del post-vendita. I clienti soddisfatti sono la risorsa più importante per un'azienda come la nostra ed è per questo che ogni giorno ci impegniamo per migliorare la qualità del nostro servizio e delle nostre proposte”, afferma Valerio Venturini. Di seguito, alcuni dei servizi offerti dalla società romagnola:

- **Servizi di manutenzione:** per assicurare la migliore affidabilità e produttiva delle macchine, una soluzione concreta per eseguire manutenzioni ordinarie e straordinarie corrette e per ottimizzare l'efficienza e l'affidabilità dei mezzi;
- **Contratto di manutenzione preventiva;**
- **Contratto di manutenzione ordinaria;**
- **Contratto di manutenzione Gruppo di Propulsione “Power Train”;**
- **Contratto di manutenzione Full Service;**
- **Servizi di manutenzione Analisi Programmata Lubrificanti Preventiva:** per anticipare riparazioni impreviste, ridurre i fermi macchina e diminuire i costi d'esercizio;
- **Servizi di Riciclaggio:** con i ricambi originali offrono diverse possibilità di scelta in caso di riparazioni impegnative, permettendo risparmi di tempo e denaro;
- **Servizio Gruppi di Programma Scambio:** preparati in fabbrica e nelle officine Rent con garanzia. Rent dispone inoltre di un fornito magazzino ricambi, quindi il reperimento e la consegna del pezzo sono garantiti entro brevissimo tempo. La maggior parte dei ricambi è disponibile al banco; in caso di indisponibilità momentanea, si attiva istantaneamente un programma di riapprovvigionamento su scala mondiale, minimizzando così i tempi di fermo macchina. ■

INFO

