

Rent

# La passione... che conta

**Non solo noleggio,  
ma anche movimento  
terra dalla A alla Z.  
Commercializzazione  
di macchine nuove  
Liebherr e Wacker  
Neuson, usato,  
ricambi, assistenza...  
Ma anche creatività  
e nuovi progetti  
in evoluzione.  
Tutto questo, nella  
sede di Bagnacavallo**

[ di Simona Ballatore ]

I colori della terra romagnola, gli stabilimenti costruiti nel corso degli anni, rinnovati, impreziositi e tramandati da padre in figlio, con il desiderio di lasciare un segno tangibile, di crescere sul territorio sempre rispettandone la sua natura. Si respira un'aria accogliente e genuina a Bagnacavallo, in provincia di Ravenna. È un'atmosfera ricca di vitalità ed evoluzione: lo dimostra la voglia di investire, di non attendere i cosiddetti "segnali della ripresa", ma di precederli. Davanti a noi il colore acceso della sede centrale e del nuovo capannone di proprietà Rent. Per conoscere la storia di que-

sta realtà e apprendere le novità 2010 abbiamo incontrato Valerio Venturini, socio di maggioranza dell'azienda romagnola.

*Prima di tutto non facciamoci ingannare dal nome, verrebbe da dire... Rent a Bagnacavallo non significa solo "noleggio", ma ben di più. Ripercorriamo la sua storia.*

"La storia di Rent inizia con mio padre Vittorio Venturini, cresciuto nella Maie di Ravenna con i prodotti Massey Ferguson e Bob Cat e Benati, successivamente alla FAI-Komatsu. L'esperienza nel settore del movimento terra è iniziata nel 1971; io ho inizia-



to a 22 anni facendo molta 'gavetta'. Quando abbiamo creato la Rent abbiamo iniziato noleggiando miniescavatori nuovi di marchio FAI-Komatsu. Abbiamo deciso di non cambiare nome per dare un segnale di continuità all'impresa, mantenendo una piccola fetta di noleggio ma diversificando ed esplorando anche altre attività. Dopo aver introdotto marchi come Massey Ferguson, Bobcat, Benati, Fai, Fai-Komatsu, Case, Pel-Job, Mecacalac, Takeuchi, Ihimer, Dynapac e Montabert, dal 1996 abbiamo deciso di passare a marchi quali Liebherr e Wacker Neuson per la linea compatta. Rent si dedica principalmente alla commercializzazione e all'assistenza. La società, oggi, è costituita da me, Valerio Venturini, Fabio Gemelli e Stefano Porisini".

### *Quali sono le vostre aree di competenza?*

"Operiamo da Reggio Emilia a Macerata. Siamo importatori in esclusiva di Liebherr e Wacker Neuson. Oltre alla sede centrale di Bagnacavallo, infatti, operiamo tramite altre società collegate e dedicate al service: filiale di Bagnacavallo (Ra), ADV Service che copre le aree di Ferrara, Ravenna, Forlì, Cesena, Rimini, RSM; filiale di Alfonsine (Ra) SGR Service che copre le aree di Ferrara, Ravenna, Forlì Cesena, Rimini, RSM; filiale di Modena, RB Service che copre le aree di Modena, Reggio Emilia e Bologna; filiale di Macerata Oleomeccanica Service che copre le aree di Pesaro Urbino, Ancona e Macerata. Ogni società è autonoma, al fine di limitare al massimo i passaggi e perdere meno tempo. Ogni meccanico è indipendente, ha accesso al com-



I soci Rent. Da sinistra: Fabio Gemelli, Stefano Porisini e Valerio Venturini

puter e al sistema, può effettuare gli ordini e se ha qualche dubbio o paura di sbagliare può sempre chiamare qui in sede, dove garantiamo un punto di riferimento e di coordinamento".

### *Come siete strutturati?*

"In tutto possiamo contare su una trentina di dipendenti molto preparati, una vera e propria 'squa-

dra'. Abbiamo scelto di separare la parte commerciale dal service, ma tutte le case costruttrici conoscono la Rent, la nostra strategia amministrativa e contabile. La sede centrale rimane il punto di riferimento commerciale e amministrativo".

### *Quali sono i vostri prodotti di punta?*

"Per Liebherr distribuiamo escavatori idraulici cingolati e gommati, pale gommate, apripista cingolati, pale cingolate, dumper articolati e telescopici, caricatori industriali idraulici sia gommati che cingolati. Per Wacker Neuson, offriamo miniescavatori cingolati, midi escavatori gommati, minipale gommate e cingolate, dumper gommati e cingolati. Viste le caratteristiche del nostro territorio, il prodotto di punta è sicuramente il mezzo gommato. Abbiamo particolari riscontri relativamente alla linea compatta e alle macchine fino a 300 q".

## L'alleanza dei concessionari

La lungimiranza dell'azienda e del suo amministratore si legge anche tra le righe di una sua intuizione: un vero e proprio Consorzio tra concessionari della zona e un "vademezum" per lavorare sempre al meglio. "In Italia siamo stati i primi – spiega Valerio Venturini, presidente del Consorzio – Abbiamo siglato insieme delle regole di comportamento comuni, mettendo in moto un meccanismo, una collaborazione, creando servizi più coordinati. Penso sia un servizio importante e una preziosa occasione di incontro".

A questi accordi hanno aderito ACM Adriatica Commerciale Macchine, Ciemme Group, CTM srl e Rent: "Il consorzio è nato dall'impellente necessità di trovare una strategia commerciale comune, unificata e coesa, atta a consolidare il rapporto tra le nostre realtà che, unite in una sola voce, acquisiranno più forza contrattuale nei confronti anche della casa madre. Una collaborazione professionale e commerciale così organizzata e unita alza qualitativamente il livello dei servizi forniti dalle nostre strutture, rafforzando l'immagine della nostra professionalità su tutto il territorio nazionale". Le parole d'ordine? Affidabilità e solidità aziendale, qualità, unione e cooperazione, efficienza nei servizi, assistenza e post-vendita.



**Quali sono i vostri valori chiave?**

“Credo molto nella filosofia di quest’azienda, nella trasparenza dei contratti, nella formazione (facciamo corsi di aggiornamento continui) e nella sicurezza. Abbiamo strutturato l’azienda in modo da renderla il più possibile flessibile e per dare informazioni in tempo reale. Gli uomini che lavorano in Rent rappresentano la risorsa più importante dell’azienda. La nostra è una società di servizi e non potrebbe sopravvivere senza l’entusiasmo di ognuno di noi. Questa filosofia ci porta a ricercare la massima soddisfazione delle persone che vi operano. Soddisfazione che si esprime attraverso persone che amano il proprio lavoro e che fanno della qualità del loro lavoro un ‘fatto personale’. Responsabilizzazione, coinvolgimento e passione per il proprio lavoro: sono queste le chiavi per il successo”.

**Vendete anche macchine usate. Di quali marche?**

“All’interno dell’organizzazione Rent è presente una divisione dedicata esclusivamente alla vendita e assistenza di macchine usate, sia di marche rappresentate dalla Rent, sia di altre importanti case costruttrici. Contiamo oggi su numerosi tecnici di officina e su un team di persone dedicate esclusivamente a questo settore: devono conoscere perfettamente le macchine movimento terra, non solo quelle rappresentate dall’azienda ovviamente, e unire a una mentalità tecnica una mentalità commerciale”.

**Passiamo alle novità 2010!**

“Quest’anno abbiamo inaugurato nel mese di luglio il nuovo centro servizio di assistenza tecnica: un capannone con officina, un’area dedicata al lavaggio dei mezzi, uffici e spogliatoi. Una struttura

all’avanguardia che rispetta tutte le ultime tecniche di sicurezza, costituita da 7.000 m<sup>2</sup> di piazzale e 1.500 m<sup>2</sup> tra capannoni e uffici. Questa nuova struttura affianca la nostra sede commerciale, di 800 m<sup>2</sup>, e tutti gli altri capannoni (ognuno mediamente di 800 m<sup>2</sup> più piazzale). Il nuovo centro servizio di assistenza tecnica vanta in realtà un’esperienza quarantennale, risalente al 1961, nel settore della costruzione delle macchine movimento terra e di lame da neve. Opererà a supporto dell’attuale officina, che continuerà la sua attività”.

**Come gestite il servizio assistenza?**

“Credo molto nel service e penso che gli interventi debbano essere fatti solo ed esclusivamente nei cantieri e non in officina: per questa ragione un’altra novità di quest’anno è rappresentata dall’investimento fatto in tre furgoni nuovi e attrezzati. Per fornire un servizio migliore ai clienti dobbiamo recarci in loco e creare ai clienti meno problemi e pensieri possibili. Abbiamo bisogno sempre di gente preparata, perciò organizziamo corsi interni periodici. Inoltre, con i responsabili commerciali ci incontriamo tutti i lunedì mattina in sede; per quanto riguarda il service, organizziamo una riunione specifica una volta al mese. Ciò serve a confrontarsi, aggiornarsi e risolvere insieme le problematiche”.

*Siete dotati anche di un magazzino ricambi...*

“Sì, ed è ben fornito. Il reperimento e la consegna del pezzo di ricambio è garantito in brevissimo tempo. Se entro le 13.00 riceviamo l'ordine, la mattina dopo il ricambio arriva in officina. Offriamo solo ricambi originali! Bisogna evitare i fermi macchina: è questa la differenza abissale che ci distingue da altri competitor e il valore aggiunto che un concessionario deve offrire alla propria clientela”.

*Parliamo di sicurezza...*

“Siamo attentissimi alle nuove normative. Purtroppo spesso altrove vedo ancora aziende che intervengono con approssimazione e questo mi fa preoccupare. E chi deve fare i controlli dovrebbe dare l'esempio, non girare ve-



locemente attorno alla macchina come spesso succede, ma andare in 'profondità' al problema. Anche in cantiere l'attenzione alla sicurezza deve essere massima”.

*Come avete affrontato il difficile contesto economico?*

“Penso sia la passione umana a fare la differenza, è un valore aggiunto contro la crisi e contro la

standardizzazione dei prodotti. La crisi ci sta, ha frenato questa velocità estrema che lasciava da parte la qualità, era inevitabile. Ora lavoriamo un po' più con calma, ma meglio. È una questione di indotto generale; si era livellata verso il basso la qualità delle persone. Spero che questa crisi riporti certi valori: prima di tutto il rispetto per le persone e per il lavoro”. ■