

COMUNICATO STAMPA

HAULOTTE INCONTRA I PARTNER

Genovese Umberto: serietà, affidabilità e massima efficienza al servizio del cliente

La Genovese Umberto srl si è posta, fin dalla sua fondazione oltre 60 anni fa, come punto di riferimento, a livello nazionale e internazionale nel settore dei ricambi per veicoli commerciali e industriali. Da una decina d'anni seguendo le richieste della sua clientela e grazie alle competenze maturate nel settore ha ampliato il suo mercato dedicando un'area aziendale esclusivamente al noleggio di macchinari ed attrezzature da lavoro e cantiere.

La storia della **Genovese Umberto** ha inizio nella città siciliana di **Siracusa**, dove negli anni '50 Umberto Genovese decide di aprire la sua azienda ponendosi sul mercato nel settore dei ricambi per veicoli commerciali e industriali e diventando negli anni un importante punto di riferimento per la sua area di attività e le realtà locali.

Nel 1985 l'azienda passa sotto la direzione del figlio Maurizio il quale da inizio ad una graduale trasformazione per adeguare la società alle nuove esigenze del mercato.

Nel 2007, comprendendo gli ulteriori cambiamenti in atto e seguendo le richieste della sua clientela, il Maurizio Genovese decide di attuare nuove strategie commerciali aziendali incentrate su una maggiore espansione territoriale e un ampliamento del suo mercato di riferimento. In questa fase di transizione **un'area aziendale viene specificatamente dedicata al noleggio di macchinari e attrezzature per il mondo edile e l'industria**, attività che diventa con il tempo sempre più importante tanto da andare oggi totalmente in parallelo con quella di vendita.



Oltre alla sua sede uffici l'azienda dispone di due grandi magazzini per lo stoccaggio delle merci e due ampi piazzali, dove poter esporre il suo **parco macchine che oggi ha raggiunto le oltre 150 unità** e copre dal settore edilizio a quello industriale, a quello commerciale.

- segue -

Le diverse trasformazioni che ha subito la Genovese Umberto srl hanno seguito passo a passo quelle del mercato e della clientela, che richiede un servizio sempre più dedicato e servizi pensati per soddisfare le richieste e le esigenze più diverse **come ci racconta Maurizio Genovese, amministratore unico dell'azienda.**

Come si inserisce nelle vostre strategie commerciali la scelta di aprire oltre 10 anni fa un'area dedicata al noleggio?

Il mercato è cambiato molto negli ultimi anni e la maggior parte dei clienti preferisce non investire su macchine e attrezzature, ma noleggiare quelle più adatte a determinati scopi lavorativi nel momento in cui ne nasce la necessità. L'acquisto comporta delle spese e degli investimenti che non sempre sono facilmente ammortizzabili nel tempo e per questo la scelta ricade maggiormente sul noleggio. Siamo stati capaci quindi di cogliere le nuove esigenze del mercato e ampliare la nostra offerta per avvicinarci sempre di più ai nostri clienti storici e presentarci con una serie di soluzioni innovative e all'avanguardia anche per chi ci scopre per la prima volta.

Quali sono secondo lei le caratteristiche vincenti che una società come la vostra deve avere per essere sempre competitiva?

Serietà, tempestività, assistenza qualificata e massima efficienza: questi, secondo noi, sono elementi distintivi che ci rendono una società riconosciuta e consolidata nel settore.

Ma non vogliamo fermarci, anzi, siamo pronti a continuare ad espandere le nostre competenze per poter migliorare e ampliare costantemente la nostra offerta di prodotti per clienti di diversi settori. In più lo stile di lavoro che contraddistingue la nostra società è quello della cooperazione, rafforzato dal fatto che molti dei componenti del team sono cresciuti all'interno dell'azienda sviluppando competenze e professionalità grazie ad un'esperienza più che decennale. Si tratta dunque di una grande e roduta squadra in cui ognuno, pur avendo un ruolo specifico, allo stesso tempo, sa bene di poter contare su tutti i componenti dell'organigramma aziendale e il cliente questo aspetto lo percepisce e ne comprende il valore.

A quale mercato vi rivolgete principalmente?

Le forniture di ricambi per veicoli leggeri e industriali è sempre stato il core business dell'azienda e tutt'oggi continua a essere un'area aziendale importante per il mercato italiano ed estero con una forte spinta verso l'internazionalizzazione.

Per la parte dedicata al noleggio siamo sicuramente rivolti verso il mondo dell'edilizia e quello dell'industria che è cresciuto molto negli ultimi anni soprattutto nel momento in cui si è fatta sentire la crisi delle costruzioni. Offriamo piattaforme aeree, mezzi di sollevamento, veicoli commerciali, macchine movimento terra, insomma possiamo soddisfare la maggior parte

- segue -

delle esigenze e delle richieste dei nostri clienti. Le macchine che ci richiedono maggiormente sono quelle per il sollevamento che raggiungono altezze elevate tra i trenta e i quaranta metri.

In questo quadro complessivo, come si inseriscono i partner quali Haulotte?

L'azienda francese è nostra partner fin da quando abbiamo deciso di ampliare il nostro mercato puntando sul noleggio, e ritengo che sia stata una scelta vincente perché abbiamo trovato in tutti, dagli uffici commerciali agli uffici tecnici, una assoluta disponibilità sia in termini di consulenza sia di assistenza. Per questo ci siamo affidati alla qualità di moltissimi modelli di piattaforme aeree prodotte da Haulotte che oggi sono particolarmente amati dai nostri clienti. Il costante ampliamento delle gamme di prodotto dell'azienda, inoltre, ci ha permesso di raggiungere pressoché ogni target di mercato, in particolare sul segmento delle grandi articolate che raggiungono altezze elevate. Con le macchine Haulotte ad esempio abbiamo appena portato avanti un progetto di ristrutturazione del Centro Commerciale Archimede di Siracusa con ottima soddisfazione da parte delle committenza.

Quali sono i principali motivi di soddisfazione nel rapporto con Haulotte?

Con Haulotte al nostro fianco possiamo davvero essere certi di poter crescere ancora nel mercato del noleggio grazie ai supporti tecnici e di assistenza che abbiamo sempre garantiti dall'azienda francese. La fiducia va guadagnata e in questi ultimi dieci anni non ci siamo mai pentiti della scelta fatta. Le prossime sfide del futuro ci vedono impegnati anche verso il maggior rispetto per l'ambiente e il risparmio energetico e Haulotte ci può supportare anche in questa direzione con macchine più "green" e che rispettano maggiormente l'ambiente grazie alla sua proposta di mezzi ibridi. Prossimamente ci piacerebbe quindi ampliare la gamma di prodotti a disposizione dei nostri clienti anche su questo fronte.

Milano, Ottobre 2019

- segue -

Company profile

Haulotte Group, specialista dei mezzi per il sollevamento di persone e carichi, produce e commercializza, una gamma di macchine di oltre 60 modelli in grado di soddisfare ogni esigenza operativa. L'offerta Haulotte Group può contare su 6 stabilimenti e una rete di 23 filiali di vendita e assistenza che servono oltre 100 paesi nel mondo. La gamma di piattaforme per il sollevamento di persone e carichi comprende 6 famiglie di prodotti: piattaforme a pantografo (elettriche o diesel); piattaforme articolate (elettriche o diesel); piattaforme telescopiche; piattaforme verticali; piattaforme "push around"; la gamma di sollevatori telescopici HTL.

www.haulotte.it

Questo comunicato è disponibile anche nell'AREA STAMPA HAULOTTE su www.sillabariopress.it

Per informazioni:

Ufficio stampa HAULOTTE ITALIA

Sillabario srl

via Alvise Cadamosto, 8

20129 Milano (MI)

tel 02.87399276

sillabario@sillabariopress.it

Giacomo Galli

cell. 3333701412