

Centro Edile Firenze

# Visione globale

Ci troviamo a Firenze, a San Donnino, per conoscere una vivace azienda a conduzione familiare dedita alla vendita, al noleggio e all'assistenza di macchine e attrezzature edili e stradali. Che non dimentica il settore del sollevamento, grazie a un ampio e articolato parco macchine

■ di Simona Ballatore

**C**rescere, saper differenziare sempre la propria attività per rispondere a 360° alle esigenze del cliente. Con questa filosofia il Centro Edile Firenze continua a operare sul mercato rinnovando il parco macchine, le attrezzature per il noleggio, aggiornandosi sui nuovi prodotti, dedicandosi all'assistenza e monitorando il tutto con severe procedure interne al fine di garantire alta qualità e un personale qualificato, sempre più specializzato nel settore e costantemente aggiornato.

Guida in questa panoramica alla scoperta delle variegate attività del Centro Edile Firenze è Antonio Montelatici, amministratore dell'azienda toscana.

## *Come nasce il Centro Edile Firenze?*

"L'azienda nasce nel 1986 su iniziativa mia e di mio padre. Abbiamo avviato l'attività su un'area modesta, dedicandoci al commercio, al montaggio e al noleggio di ponteggi. Nel 1990 ci siamo trasferiti in un'area di 6.000 m<sup>2</sup> a Firenze e ci siamo ingranditi ulteriormente negli anni fino a inaugurare la sede attuale, sito sempre nel capoluogo toscano e sviluppato su un'area esterna di oltre 9.000 m<sup>2</sup>, più 2.500 m<sup>2</sup> tra magazzini e uffici. Successivamente, nel 2002, abbiamo inaugurato una filiale a Pisa di 1.800 m<sup>2</sup> e una filiale a Pistoia nell'ottobre 2006, ampia oltre 6.500 m<sup>2</sup>. La sede di Firenze si rivolge in particolare alla vendita, men-





china – la reinserisce nel parco mezzi, evidenziando data e firma. In tal modo garantiamo la massima affidabilità, in ogni momento”.

**Com'è strutturato il vostro parco macchine?**

“Contiamo su un parco mezzi di 300 unità, che va dai costipatori ai 75 miniescavatori. Inoltre, sono presenti 30 minipale, 30 rulli compressori, 25 piattaforme aeree, otto carrelli elevatori, sollevatori telescopici e tutte le attrezzature di settore. Ci dedichiamo prevalentemente al settore edile, in ogni caso. I prodotti di punta, per

tre le altre due al noleggio. L'usato è venduto in tutta Italia, anche tramite il portale internet che aggiorniamo costantemente con le macchine proposte. Per quanto riguarda la forza lavoro, oggi possiamo contare su 14 dipendenti”.

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

“Ci dedichiamo al noleggio per le aree di Firenze, Prato, Pistoia, Pisa e Lucca; per quanto riguarda la vendita di macchine nuove e usate, invece, ci rivolgiamo ai mercati di Firenze, Prato e Pistoia. Per l'assistenza sfruttiamo un'officina in sede, che comprende tre meccanici e due carri officina e un punto di assistenza nella zona di Stabbia, nell'area pistoiese, dove sono presenti altri tre meccanici e due carri officina”.

**Tra i vostri punti di forza sottolineate sempre l'assistenza...**

“Perché l'assistenza e il post-vendita è fondamentale. Per qualsiasi problematica preferiamo intervenire direttamente sul posto: le macchine, nel 95% dei casi, vengono rimesse in moto entro le sei ore dal guasto. È un obiettivo e un livello di qualità, questo, che abbiamo raggiunto e che stiamo rispettando. Sicuramente



il valore aggiunto e la nostra strategia aziendale per far fronte alla particolare situazione di mercato e per rispondere ai nostri clienti è quella di puntare sull'assistenza, garantire una disponibilità massima e un intervento immediato, anche direttamente in cantiere”.

**Come garantite l'affidabilità delle vostre macchine a noleggio?**

“Prima di essere rimesse a disposizione, tutte le macchine fornite a noleggio sono controllate nei dettagli da un responsabile assistenza che compila dei moduli appositi e – dopo aver fatto un controllo completo alla mac-

il nostro mercato di riferimento, sono soprattutto le macchine compatte”.

**Quali sono i vostri marchi di riferimento?**

“Per quanto riguarda la vendita abbiamo scelto Kubota per i miniescavatori, Gehl per le minipale, Ammann per i rulli, Manitou per i sollevatori telescopici, Bonetti per i mezzi fuoristrada e Fiori per le autobetoniere”.

**Quale importanza date alla formazione?**

“Per i meccanici vengono organizzati periodicamente dei corsi di aggiornamento e abbiamo creato delle speci-





fiche schede personali per il controllo della qualità. Organizziamo costantemente anche degli incontri per apprendere nuove normative e dettagli sulle novità”.

**Come gestite la parte relativa ai ricambi?**

“Il nostro magazzino ricambi distribuisce prodotti su tutto il territorio nazionale: a stock sono presenti nell’officina interna circa 21.000 item. Gestiamo solo ed esclusivamente ri-

cambi originali, perché uno dei nostri punti fermi è la qualità. Dalla sede centrale distribuiamo i nostri ricambi in tutta Italia, ma anche nell’Est Europa, a Malta e in Grecia”.

**E arriviamo al settore del sollevamento...**

“Siamo entrati in questo settore sette anni fa. Distribuiamo il marchio Manitou, per il quale ci occupiamo sia della vendita che del noleggio, e acquistiamo i prodotti CTE. Per quest’ul-



timo comparto possiamo contare su un parco mezzi davvero completo: piattaforme autocarrate, piattaforme aeree telescopiche, piattaforme a pantografo, ragni, nonché sollevatori telescopici rotanti e fissi”.

**Quali caratteristiche vi hanno guidati nella scelta dei marchi trattati?**

“Abbiamo scelto questi due marchi perché pensiamo che siano dei veri punti di riferimento nei rispettivi settori: Manitou garantisce qualità e un’ampia gamma di prodotti; CTE l’abbiamo scelta, invece, per l’ottimo rapporto qualità/prezzo e per le caratteristiche intrinseche delle macchine, che soddisfano sempre i nostri clienti”.

