

Luigi Jovane, Amministratore Delegato di Sky Edilagro, ci illustra le attività in forte sviluppo dell'azienda multispecialista nel noleggio per i cantieri che fa capo al Gruppo Petrosino di Salerno

Quali sono le sinergie tra Sky Edilagro e le altre aziende del gruppo?

Sky Edilagro opera da 25 anni nel settore della distribuzione, noleggio e assistenza di macchine e attrezzature per l'edilizia per i cantieri edili e stradali su una superficie di circa 10mila metri quadrati con oltre 20 persone impegnate nei settori di vendita, post-vendita e noleggio, sempre aggiornate sull'evoluzione dei prodotti. L'azienda fa parte del Gruppo Petrosino che, con marchi diversi (ConDor; Edilcomec, Reda e Obim), opera nel campo della produzione di ponteggi, monoblocchi prefabbricati,



ti, box metallici e piccole macchine da cantiere. Sky aumenta il vantaggio competitivo del Gruppo offrendo i servizi di noleggio attraverso un parco nolo caratterizzato da prodotti che soddisfano le più svariate esigenze del cantiere.

Come è concretamente strutturata la vostra offerta di noleggio?

Recentemente è stata ampliata la struttura con nuovi spazi a favore dell'attività di noleggio che, nell'ultimo anno, ha registrato un incremento del 25 per cento ed è in continuo aumento anche nel corso del 2006. Sulla spinta della domanda crescente del mercato è stata ampliata anche la gamma dei prodotti a noleggio con attrezzature affidabili che consentano di operare nel rispetto di tutti gli standard di sicurezza.

Qual è stata negli ultimi anni l'evoluzione del noleggio nelle vostre aree geografiche? E quali sono i problemi che più spesso vi trovate a dover affrontare?

Negli ultimi cinque anni Sky Edilagro ha

incontri

CON LA QUALITÀ SI FA SERVIZIO

Enrico Iovenitti



posto l'offerta di noleggio al centro della propria strategia. Scelta risultata vincente, considerato l'attuale posizionamento dell'azienda in ambito regionale, suo immediato mercato di riferimento. Ciò si è reso possibile grazie all'ingresso delle nuove generazioni nelle imprese di costruzioni familiari che costituiscono una grossa fetta del parco clienti di Sky. Le imprese guidate dalle nuove generazioni percepiscono immediatamente il vantaggio di avere strutture snelle e quindi non pensano alle attrezzature come patrimonio, ma concentrano i loro sforzi su strumenti più avanzati che li portano a cercare di ottenere costi fissi ridotti accompagnati da un'eccellente qualità del servizio. La vera difficoltà nel proporre il noleggio come valida alternativa alla vendita è quella di superare la resistenza del cliente a capire il vantaggio che gli proviene dal servizio offerto in aggiunta alla prestazione del prodotto. Altra difficoltà è rappresentata dalla gestione in cantiere del bene noleggiato che, proprio in quanto tale, non gode dello stesso trattamento delle attrezzature in proprietà all'impresa: in tale direzione è opportuno concentrare gli sforzi per estendere a tutti i livelli dell'organizzazione d'impresa la cultura della buona cura del prodotto noleggiato.

Con quali investimenti contate di innalzare ulteriormente la qualità e la professionalità della vostra offerta?

Abbiamo lanciato un piano triennale di investimenti che al termine porterà al raddoppio del parco nolo con potenziamento

del settore ricambi; alla ristrutturazione degli spazi Web già esistenti (www.sky-srl.it) che, attualmente, veicolano esclusivamente l'immagine dell'azienda, ma in futuro dovranno offrire al cliente la possibilità di effettuare un tour virtuale, ottenere preventivi online e scaricare cataloghi. L'investimento riguarderà inoltre anche la formazione permanente del personale con l'incremento dei corsi che sono già stati avviati quest'anno per il settore ponteggio sotto l'egida dei CPT territoriali delle cinque province campane.

