

UNA SFIDA OLTRE IL CONFINE EUROPEO

Per affrontare e superare la crisi economica attuale è necessario un cambiamento. L'azienda vicentina Trevi Benne lo sa e ha deciso, con coraggio, esperienza e competenza, di cogliere l'opportunità di tuffarsi in nuovi mercati internazionali

■ TOMMASO SAVINA

Nei periodi di congiuntura economica fortemente negativa, come quello in cui stiamo vivendo oggi in Italia, molte imprese reagiscono in maniera difensiva riducendo i budget di marketing e R&D (Ricerca e Sviluppo), rinviando il lancio di nuovi prodotti o mettendo da parte progetti innovativi (e talvolta le tre cose insieme).

Questi tipi di programmi di riduzione dei costi potrebbero esercitare un effetto positivo a breve termine sugli utili, ma non lasciano grandi prospettive per il futuro. Spesso la scelta più difficile che un'impresa deve affrontare durante una crisi riguarda la strategia: se perseverare con quella esistente o proseguire con una nuova direzione. E alla luce della situazione economica attuale è stato questo il ragionamento fatto circa due anni fa da Trevi Benne, l'azienda della famiglia Vaccaro, che

dal 1992 in un piccolo comune della provincia vicentina produce e commercializza tecnologie ed attrezzature per la demolizione, la movimentazione ed il riciclaggio per macchine movimento terra. Un'azienda che in vent'anni ha investito in ricerca, sviluppo e perfezionamento tecnologico fino ad arrivare ad essere un punto di riferimento del settore. Non che l'azienda navigasse in brutte acque, al contrario, ma di fronte a un panorama economico nazionale caratterizzato da una brusca caduta della domanda e del commercio, un peggioramento delle condizioni di erogazione del credito e un intervento dei governi e delle banche centrali senza precedenti, la questione è stata: continuare a lavorare nello stesso settore aspettando che la recessione passasse o scegliere di incrementare il proprio volume d'affari, scommettendo – e di questi tempi il riferimento all'azzardo non è casuale - sull'espansione verso i mercati internazionali del settore mining, cooperando con case costruttrici di altissimo livello e servendosi di distributori presenti in ogni angolo del globo?

La strada percorsa da Trevi Benne non poteva che essere la seconda, e così abbiamo cercato di saperne di più recandoci direttamente nella sede di via Volta a Noventa Vicentina, nella quale



ci ha accolti, con il sorriso di chi sa di far parte di un ambizioso progetto, il Responsabile Marketing Trevi Benne, Christian Tadiotto.

Anzitutto, per comprendere la strategia messa in atto da Trevi Benne è necessario partire col parlare della grande novità che la società presenterà al prossimo Bauma di Monaco di Baviera: la gigantesca classe T.100 modello "HDVX", una benna di 24.000



presenterà al prossimo Bauma di Monaco di Baviera: la gigantesca classe T.100 modello "HDVX", una benna di 24.000



Kg di peso, 4 m di larghezza, con una capacità di 22 m³, equipaggiata con il nuovissimo ESCO Nemisys Lip System. Realizzata per l'escavatore Hitachi EX 3600, è stata totalmente costruita in Hardox 450 ad eccezione della lama da 140 mm di spessore e dei coltelli laterali in Weldox 700.

"Un'attrezzatura concepita per impieghi gravosi, soggetta ad un enorme sforzo di penetrazione, adatta ad estreme sollecitazioni come lavori in cava e miniera, demolizione, scavo e carico di materiale ad alto tasso abrasivo" ci spiega Tadiotto, il quale aggiunge: "È realizzata con spessori, rinforzi e componenti tali da aumentare la robustezza e la longevità, utilizza fasce supplementari di rinforzo sul fondo, interne ed esterne, con l'aggiunta di inserti e pro-

tezioni di materiale composito su fianchi e tagliente".

Una benna destinata principalmente al mining, un settore che rappresenta la nuova e suggestiva sfida per Trevi Benne. "In passato abbiamo affrontato questo settore con benne per macchine che non superavano le 180 t, questa benna invece è costruita per l'Hitachi EX 3600, un escavatore di grandi dimensioni che ci consente di farci conoscere in mercati finora mai frequentati". La nuova benna infatti andrà presto ad operare in una miniera d'oro in Australia. "La nostra speranza è di costruire benne per escavatori anche più grandi e in questa direzione non intendiamo sposarci con nessuna azienda in particolare, vogliamo cooperare con chiunque abbia bisogno di noi", continua Tadiotto.

La produzione di una benna di queste dimensioni, per un settore esigente come quello minerario, offre anche l'opportunità di aprire nuove collaborazioni e nuove strategie di marketing con fornitori di primissimo livello.

"Abbiamo lavorato a stretto contatto con SSAB ed ESCO, due aziende leader del settore, tanto che al prossimo Bauma esporremo la "mostruosa" benna anche per loro, presentando il nuovo sistema di denti per lame Nemisys e sfoggiando l'acciaio altoresistenziale marchiato Hardox. È per questo motivo che la benna in fiera non sarà verniciata", ci confida Tadiotto.

L'attuale crisi economica sembra aver condizionato anche i rapporti fra gli addetti ai lavori all'interno delle fiere. Christian Tadiotto ci tiene infatti a precisare il diverso approccio dell'azienda per cui



Il Responsabile Marketing Christian Tadiotto all'interno della gigantesca benna

Impact Booster



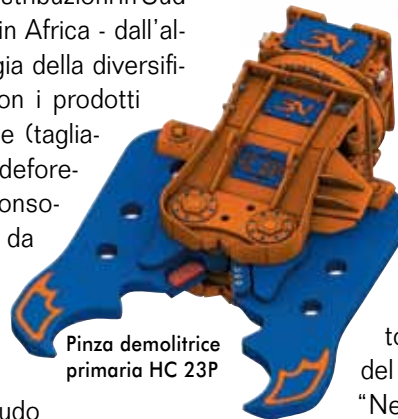
lavora a questi tipi di manifestazioni rispetto al passato: “Un tempo, quando iniziai a lavorare con Trevi Benne (circa 15 anni fa ndr), la fiera era il luogo adatto per concludere le trattative e vendere; oggi, invece, è l’occasione per mostrare l’immagine dell’azienda e per lavorare sull’aspetto comunicativo, andando alla ricerca di consolidare i rapporti con clienti e per entrare in sinergia con nuovi possibili acquirenti. In questa rassegna del Bauma, chi vorrà una benna per l’Hitachi EX 3600 sa che è in pronta consegna; chi invece possiede un altro modello di escavatore e ne cerca una, sa che siamo pronti e attrezzati per realizzare una tecnologia adatta ad ogni tipo di esigenza. In fiera non ci si va solo per avere riscontri nell’immediato ma anche

e soprattutto per coltivare business futuri”.

Ma se con questo prodotto “mostruoso” da una parte Trevi Benne guarda lontano - anche oltreoceano con possibili distribuzioni in Sud America e in Africa - dall’altro

continua la strategia della diversificazione già iniziata con i prodotti per il settore forestale (tagliatronchi, macchine per deforestazione ecc.) e del consolidamento dei prodotti da demolizione. Infatti, dopo mesi investiti in ricerca e progettazione, test su banco, centinaia di ore di collaudo in cantiere, al Bauma, nello stand Trevi Benne, le luci si accenderanno anche su altre novità, tra cui la nuova gamma di attrezzature da demolizione “Premium Line”, dotata del dispositivo moltiplica-

Frantumatore multi kit MK 23P



Pinza demolitrice primaria HC 23P

toro di potenza Impact Booster: un dispositivo idraulico integrato che consente di moltiplicare la potenza - intesa come pressione di esercizio dell’escavatore - nella frantumazione del materiale.

“Nell’aggredire il materiale, se la pressione dell’escavatore non è più sufficiente per frantumarlo, entra in gioco automaticamente l’Impact Booster che permette di moltiplicare la pressione in arrivo della macchina operatrice (pre-tarata a 250 bar) raggiungendo un picco di 750 bar”, spiega Tadiotto, aggiungendo che “l’applicazione sarà presente nella pinza demolitrice primaria HC 23P e nel frantumatore multi kit MK 23P”.

E alla domanda quali sono gli altri vantaggi del Premium Line, ci risponde: “Riduzione del consumo di carburante del 20%, minore impatto ambientale, minor tempo di apertura/chiusura (che avviene in 3,5 secondi), riduzione del peso complessivo dell’attrezzatura e l’aumento delle prestazioni di potenza del 25%”. Infine, a concludere questa bella chiacchierata dedicata al rinnovamento trevibenniano, Christian Tadiotto ci ha svelato sotto quale nuova veste futuristica e accattivante si colorerà lo stand dell’azienda al Bauma: una squadra di eroi della demolizione (sulla falsa riga degli eroi Marvel), armati di pinze, polipi, benne e cesoie al posto dei normali arti, i quali faranno di tutto per garantire qualità, efficienza ed assistenza a tutti i clienti Trevi Benne, presenti e futuri. ♻️

