



# NOLEGGIO



 Omeco Spa

Omeco Spa

# Noleggior pagando con... l'usato!

La società di Roma propone sul mercato un nuovo servizio rivolto a chi solitamente si avvale di macchine a noleggio. Una soluzione che consentirebbe agli operatori di snellire il proprio parco usato, guadagnandoci sia in termini economici che operativi

■ di Leonardo Conti

**D**ell'azienda romana, una delle più vecchie realtà italiane operanti nel settore delle macchine movimento terra, avevamo già scritto un paio di volte nel 2006. In entrambe le occasioni ci siamo resi conto di quanto la società fondata da Corrado Napoleoni nel 1928 sia piena di idee.

Una "esuberanza" imprenditoriale che spinge i suoi proprietari a proporre continuamente sul mercato iniziative innovative dal punto di vista commerciale.

Anche nel 2007 Omeco - che, ricordiamo, è concessionaria Case, Hamm e Wirtgen per il Lazio - si propone ai propri interlocutori con un'idea nuova e particolare. Per scoprire di cosa si tratta ci siamo recati nuovamente a Roma, presso la sede aziendale, dove ci ha ricevuto ancora una volta l'ing. Paolo Napoleoni, "Sales Manager" di Omeco.

Di che iniziativa si tratta? In pratica, una soluzione per noleggiare pagando con l'usato. Come? Leggete que-



st'intervista e poi non esitate a rivolgerci a questa poliedrica società per qualsiasi chiarimento.

**Lo scorso novembre pubblicammo un articolo in cui si presentava l'attività di Omeco e le ultime novità relative all'azienda.**

**Lasciandoci, avevamo avuto la netta sensazione che qualcosa di nuovo sarebbe accaduto nel breve periodo. Ciò è avvenuto: di cosa si tratta?**

"L'ultima volta che ci eravamo visti

era l'autunno 2006. In quell'occasione presentammo il nuovo accordo per la distribuzione dei marchi Case e Hamm nel Lazio. Stavolta, invece, vorremmo presentare qualcosa di particolare.

Una proposta che coinvolge i settori dell'usato e del noleggio, per la precisione. Un'iniziativa unica nel suo genere in Italia, che io sappia: noleggiare al cliente ciò di cui ha bisogno e, come corrispettivo, ricevere il suo usato, in qualunque stato esso sia".



■ Paolo Napoleoni, "Sales Manager" di Omeco Spa



**Presentata così sembra un'iniziativa "semplice", ma lo è nella realtà?**

"Lo è assolutamente. Anzi, è semplicissima! Il cliente ci propone il suo usato - al quale, di comune accordo, viene dato un valore - che ci viene immediatamente fatturato. Contemporaneamente egli prende a nolo le macchine di cui ha bisogno e per il tempo richiesto e per le quali ogni mese riceve regolare fattura di noleggio".

**Come nasce quest'iniziativa?**

"Questa è una bella domanda. Sappiamo chi sono i 'genitori', il noleggio e l'usato, ma non conosciamo l'esatta data di nascita.

In verità ci siamo trovati a operare in questo modo senza nemmeno accorgercene: alcuni nostri grossi clienti noleggiavano regolarmente presso di noi le macchine di cui di volta in volta avevano bisogno e qualcuno di loro, ogni tanto, ci vendeva qualche mezzo usato.

Era già in quel contesto, in effetti, cioè all'atto del conguaglio delle fatture, che l'idea prendeva sempre più forma. Ora l'abbiamo semplicemente regolamentata, pubblicizzata ed estesa anche ai nostri colleghi".

**Quindi anche un vostro collega potrebbe usufruirne?**

"A maggior ragione, con un colle-

ga tutto ciò sarebbe più semplice. Anzi, è quasi certo che un collega possa avere dell'usato in casa del quale voglia 'disfarsi'".

**In effetti molti sono restii a ricevere un usato in permuta. Anche nel caso di vendita del "nuovo" preferirebbero che di mezzo non ci fossero macchine usate. A voi non pesano tutte queste macchine in casa?**

"Al contrario, è il nostro lavoro. O meglio, è una delle nostre specializzazioni. Trattando l'usato di professione il problema non è più 'come venderlo' ma 'dove trovarlo'. È vero che a molti operatori l'usato 'pesa', ma non perché non siano capaci di gestirlo, semplicemente perché non sono specializzati nel farlo. Sono specializzati sul nuovo piuttosto che sul noleggio o sul servizio. Ci sono macchine per così dire 'globalizzate' e altre che sono come alcuni vitigni, 'vivono bene solo da noi'. Un po' come per i costumi e le usanze: ogni paese ha le proprie, e così è con le macchine. Si tratta di conoscere mezzi e mercati, lingue e logistica, sistemi di pagamento internazionali e locali. Spedire un escavatore vecchio di 20 anni in Pakistan non è la stessa cosa che vendere una pala nuova ad un cementificio. Non è più facile, nè



più difficile: è semplicemente molto, molto diverso. Omeco è dotata di quattro distinti reparti: nuovo, usato, noleggio e servizio, ognuno con a capo uno specialista. Con quest'iniziativa il cliente, o il collega, ha quindi due professionisti al suo servizio, ottimizza tempi, risorse e mezzi, lavorando meglio".

**Ci racconta qualche esempio ?**

"Tecnovie è un'impresa specializzata nella realizzazione di gallerie. A Roma ne sta realizzando quattro a quattro corsie sul Grande Raccordo Anulare. Un'opera imponente. Durante i lavori, un escavatore da 30 t ha registrato una grossa rottura, dovuta all'età e alle molte ore di lavoro svolte in galleria. Noi l'abbiamo acquistato nello stato in cui si trovava e abbiamo noleggiato alla società un escavatore Case CX 350 nuovo. Il cliente ha avuto immediatamente a disposizione la macchina ideale per il suo lavoro: il CX 350, infatti, è una versione Heavy Duty dell'escavatore della classe da 30 t sostituito, particolarmente indicato per lavori gravosi. In alternativa, Tecnovie avrebbe dovuto spendere una cifra considerevole per sistemare il suo usato, rimanere tre/quattro settimane senza macchina per trovarsi poi, una volta riparato il mezzo, ad affrontare turni di 24 ore al giorno, sette giorni la settimana, con una macchina datata 1996. Noi il suo usato lo abbiamo sistemato con calma



spendendo circa 20.000 euro e l'abbiamo rivenduto in Medio Oriente. Non aveva più molte possibilità nel mercato italiano, mentre laggiù vivrà una 'seconda giovinezza'.

Morale: da allora Tecnovie ferma la macchina solo in casi straordinari (ad esempio, per fare il pieno di gasolio o la manutenzione programmata). Dopo sei mesi l'azienda non ha ancora dovuto tirare fuori un solo euro per pagare il noleggio, lavora meglio e ha anche risparmiato notevolmente sui costi di carburante. Un altro esempio: il gruppo Marronaro, sempre di Roma, doveva fare un lavoro molto particolare di compattazione terreni per il quale era richiesto un rullo vibrante da 20 t. Rullo che, vista la sua mole, era raramente richiesto dai cantieri e quindi non

giustificava un eventuale acquisto. Come tutte le grandi imprese anche questa aveva nel suo parco mezzi molte macchine usate.

E anche in questo caso abbiamo trovato la soluzione ideale: un rullo Hamm 3520 nuovo a noleggio e un po' di ferro in meno ad invecchiare sul loro piazzale".

**Ci sono limitazioni o vincoli all'usato che il cliente può cedere?**

"Solo uno: che si tratti di macchine movimento terra.

Ovviamente più recenti sono, tanto meglio è. Comunque, proprio perché si tratta di un nuovo servizio, abbiamo deciso di non porre inizialmente delle particolari limitazioni. Una volta, ad esempio, abbiamo ritirato un escavatore bruciato insieme ad un ripper completo nuovo!"

