

L'INTERVISTA

Manitou: la qualità ha un prezzo, ma paga

Guerzoni: "Le nostre macchine costano più della concorrenza. Questo è un limite per molti clienti, ma la differenza è dovuta a una precisa scelta di soluzioni e di componenti"

di Francesco Bartolozzi

Colui che "maneggia tutto". È il significato in francese della parola Manitou, scelta dalla casa di Ancenis per evocare la movimentazione in tutte le sue forme. Una movimentazione che si riflette anche nella dinamicità del gruppo francese e della sua filiale italiana.

Quest'ultima, nata come Manitou Costruzioni Industriali nel 1986 dopo l'iniziale accordo di distribuzione del 1982 tra Manitou BF (nella persona di **Marcel Braud**) e Fargh (azienda emiliana costruttrice di gru idrauliche, rappresentata da **Riccardo Magni**, attuale presidente della filiale italiana) ha inaugurato il nuovo stabilimento sempre a Castelfranco Emilia (Mo) nel 2003, per ottenere proprio lo scorso anno la certificazione ISO 9001.

Ma la vivacità della filiale è rappresentata soprattutto dai 27 modelli sugli oltre 100 complessivi di Manitou BF, che vengono costruiti lungo la via Emilia, tutti con trasmissione idrostatica a differenza dei colleghi d'Oltralpe. Una scelta dovuta sia a una



Tiziano Guerzoni.

decisione strategica di Ancenis, sia al fatto che la trasmissione idrostatica è preferita dagli italiani al convertitore di coppia.

Fatturato vicino al miliardo

Alla direzione commerciale e marketing di Manitou Costruzioni Industriali da dieci anni a questa parte c'è **Tiziano Guerzoni**, emiliano doc e profondo conoscitore del settore movimentazione. "Le macchine che costruiamo a Castelfranco Emilia – dice con orgoglio – vengono vendute in tutto il mondo, mentre commercialmente ci occupiamo solo di Italia. I rapporti con la casa madre sono idilliaci, di stima reciproca, e noi abbiamo la massima autonomia progettuale, anche se siamo un'azienda la cui quota di maggioranza è francese. Del resto le nostre esigenze di mercato sono diverse dalla Francia, basti pensare al traino-transporto con conseguente obbligo di omologazione specifica".

La floridità di Manitou BF è dimostrata dai numeri. Fatturato 2005 a quota 985 milioni di euro (di cui il 25% in agricoltura, il 49% nel settore costruzioni e il 26% nell'industria), più di 2.200 dipendenti in tutto il mondo, 8 gamme di prodotti, rete distributiva presente in più di 100 Paesi, 17 filiali nel mondo e 8 stabilimenti di produzione (l'ultimo sta sorgendo in Cina).

E la filiale italiana? Non è da meno, perché, spiega Guerzoni, "il nostro stabilimento è il

fiorire all'occhiello di Manitou BF con la produzione di due gamme la MRT e la MHT, oggi sempre più richieste dai mercati. Nel 2005 abbiamo venduto circa 800 macchine, di cui il 20-25% per l'agricoltura, e in Italia la nostra quota di mercato è seconda solo a Merlo (attualmente la differenza si aggira sul 5-6%, in un mercato italiano dei telescopici di circa 600 unità), mentre in Europa supera il 40%, con Francia, Inghilterra, Spagna e Italia come mercati principali".

Tra le macchine più vendute in Italia "sicuramente quelle compatte – continua Guerzoni – come l'ultima nata, l'MVT 730 T Compact Agri, e la serie MLT, entrambe dotate di omologazione. Si tratta, infatti, di macchine potenti e polivalenti, che rispondono in particolare alle esigenze degli allevatori avicoli. L'azienda zootecnica è tra i nostri clienti principali in agricoltura assieme a quella di trasformazione nel settore dell'alimentazione, dai mangimifici agli essiccatoi fino ai depositi di granaglie. Con un 30 quintali di portata e un 7 metri di altezza di sollevamento si riesce a servire un'azienda zootecnica da carne e da latte proprio grazie alla versatilità delle nostre macchine. Senza dimenticare che maggior compattezza significa praticità, comodità e comfort".

Da sempre per la sicurezza

A proposito di agricoltura, inevitabile una valutazione del periodo critico che sta attraversando il comparto. "Diciamo che in agricoltura in generale c'è un mercato pessimismo – conferma Guerzoni –, perché al momento gli agricoltori non investono e sono pagati poco. Basti pensare al latte, nel 1994 era pagato 930 lire/l, oggi è pagato 620 lire/l (0,32 euro/l). Nel 2006 siamo comunque partiti bene, con un incremento degli ordini nei confronti dello stesso periodo 2005, ma questa valutazione si riferisce a tutte le nostre macchine. In altre parole, il settore agricolo, che comunque tradizionalmente nei primi tre mesi dell'an-



Sono oltre 50 i concessionari Manitou sul territorio italiano.

