

# In pole position sulla pista del rilancio

Intervista a Josè Maria Aizpitarte / Amministratore delegato di ULMA CONSTRUCTION SPA

**ULMA Construction Spa produce CASSEFORME ed IMPALCATURE per il settore edile in Italia e nel mondo.**

**Dal 2007 è consolidata e appartenente al Gruppo ULMA CYE, S. Coop., azienda multinazionale presente sul mercato da oltre 50 anni e leader nel settore con una presenza diretta in 23 paesi del mondo.**

Il punto di forza dell'azienda è un servizio eccellente dato dal costante dialogo tra ULMA CONSTRUCTION SPA, (l'azienda italiana con sedi a Monguelfo (BZ), Roma, Milano e Verona) e le filiali estere (con presenza capillare sulla rete mondiale).

Le attrezzature sono utilizzate in cantieri pubblici, residenziali e di genio civile: attualmente, ad esempio, sono impiegate nell'ampliamento dell'aeroporto di Milano per il nuovo terminale di Orio al Serio e nel nuovo tratto autostradale che collegherà Siena a Grosseto, nonché all'estero come per esempio ad Ingula (Malesia) per la realizzazione della nuova centrale idroelettrica.



*Attrezzature flessibili, sicure ed efficienti per grandi opere*

**CEO**

**ULMA Construction SpA**

*Josè Maria Aizpitarte*



**Il settore dell'edilizia sta conoscendo un periodo di crescita dopo un quinquennio piuttosto difficile.**

**Qual è lo scenario che si prospetta secondo lei per il 2014?**

Nel primo trimestre di quest'anno abbiamo registrato una tendenza alla crescita del mercato come non si vedeva da cinque anni a questa parte. Il trend positivo è confermato dall'aumento delle gare d'appalto pubbliche e dall'incremento dei valori dei bandi. Tutto questo fa ben sperare. Gli analisti del mercato edile parlano di una significativa espansione del settore che si farà sentire in modo ancora più importante dall'inizio del 2015.

**Quale è la posizione di Ulma Construction rispetto al mercato?**

Siamo pronti per una nuova fase, di sviluppo e rinnovamento. Abbiamo attraversato a testa alta il periodo di recessione, durante il quale abbiamo fatto enormi sforzi per mantenere le risorse impegnate e generare valore per i nostri clienti, eliminando tutti i costi non essenziali.

**In questo senso quale è stata, negli ultimi tempi, la filosofia del Gruppo?**

Spending review non significa tagliare le spese con l'accetta. Così non si va da nessuna parte. Noi siamo partiti dalla valorizzazione delle risorse esistenti e disponibili. Ci siamo impegnati per continuare a garantire una squadra di alto livello professionale, che offrisse sempre servizi di alta prestazione.

**Il mercato italiano per il Gruppo Ulma rappresenta un punto di forza. Che scelte sono state fatte per fronteggiare la crisi?**

Abbiamo puntato sull'aumento della qualità e della gamma dei prodotti. La filiale Italiana è stata tra le

prime società nel nostro Paese ad offrire ai propri clienti la formula del noleggio di attrezzature, indirizzo che ad onore del vero perseguiamo dal 1984. Una scelta vincente e lungimirante che ha permesso a molti nostri clienti di resistere e uscire dal periodo difficile appena attraversato.

**Più concretamente cosa avete fatto sul territorio italiano?**

In controtendenza rispetto a molte imprese, abbiamo investito in progetti di crescita e sviluppo, talvolta anche molto onerosi, come quello che ci ha visti impegnati nella realizzazione del centro logistico di Fiano Romano (Roma) con 40.000 mq dedicati al noleggio.



*Fiano Romano (ROMA) - Il futuro centro Logistico Strategico al centro Italia*

**Si dice che “il cliente ha sempre ragione”. Nel vostro settore cosa significa?**

La qualità e la velocità di risposta nel nostro settore sono di primaria importanza. La qualità, oggi più che mai, è il perno attorno a cui gira tutto il nostro progetto. Attualmente abbiamo il più grande parco nolo nel nostro mercato e soprattutto il più ampio portfolio di soluzioni per tutti i settori della costruzione. Questo grazie anche a sistemi costruttivi che la casa madre distribuisce in tutto il mondo, portando l'azienda italiana ad avere una molteplicità di soluzioni tecnico-economiche che solo un parco nolo realmente attrezzato può dare.

Il cliente deve essere seguito con rapidità. Siamo presenti nel Nord Italia con il centro logistico di Verona, a pochi passi dalle città dal grande potenziale di sviluppo e crescita, e ora vogliamo raggiungere con la stessa immediatezza tutto il Centro Sud.

**Come riuscite a diversificare le risposte in base alle diverse necessità dei clienti?**

Ogni cliente è differente dall'altro. Il bisogno va analizzato in profondità. Non forniamo ai nostri interlocutori singoli prodotti, ma sistemi. Sistemi studiati ad hoc in base alle necessità. La nostra filosofia si basa sull'ascoltare il cliente, capirne i bisogni e impegnarsi per soddisfarli. Ecco perché ci concentriamo nel movimentare il nostro parco con risultati organizzati ed efficienti.

**Oggi più che mai per le imprese è importante il tema dei costi. Come supportate i vostri clienti in questo senso?**

Il nostro punto di forza è fornire prodotti che permettano ai nostri clienti di raggiungere un'efficienza economica soddisfacente. Il noleggio oggi è una carta vincente in questo senso. Il nostro fatturato ci dà ragione.

**L'attività edilizia è spesso messa in relazione ed è strettamente connessa col tema molto attuale della sicurezza.**

Per noi di Ulma la sicurezza è al primo posto. I nostri prodotti sono ispirati a una logica di sicurezza integrata. Quindi utilizzandoli si è automaticamente in condizioni di sicurezza e addirittura si aumenta la produttività.

**Dice di avere un parco nolo adatto a soddisfare le più ampie esigenze della cliente. Come pensa di trasferire al mercato questa potenzialità?**

Siamo tra i principali noleggiatori del mercato e ne diventeremo i leader. Stimo lavorando per ampliare e rafforzare il nostro team, con una rete di vendita fidelizzata.

**Che caratteristiche devono avere i componenti di questa rete di vendita?**

Ricerchiamo persone che non siano solo esperte nella vendita, ma che siano dei consulenti a 360 gradi, che sappiano interpretare le reali esigenze della clientela proponendo sistemi e servizi e una modalità di acquisto in linea con il mercato e con le aspettative del cliente. La nostra rete di vendita è supportata da un reparto di Marketing Strategico in continua evoluzione con il mercato e può avvalersi del sostegno di un reparto tecnico di altissimo livello. Attualmente sono impiegati nella nostra azienda venti figure tecniche qualificate tra geometri, ingegneri e strutturisti che condividono know how e capacità. Stiamo puntando a rafforzare ulteriormente il team e il nostro tradizionale orientamento al cliente. Offriamo consulenza, progettazione e assistenza tecnica in collaborazione anche con lo staff tecnico della Spagna, per fornire il miglior servizio/prodotto in base alle esigenze di ogni diverso cantiere.



**ULMA Construction** spa

Uff. marketing

tel.: 045 723 79 38 - [marketing@ulmaconstruction.it](mailto:marketing@ulmaconstruction.it) - [www.ulmaconstruction.it](http://www.ulmaconstruction.it)