



La Valla che verrà

Paolo Balugani ci apre le porte di un'azienda che, partendo da una storicità unica, intende ragionare da società strutturata pronta ad affrontare le sfide del futuro

DI CRISTIANO PINOTTI DI MANITEX VALLA

Giuunto in ManiTex Valla dopo 35 anni di esperienza nel mondo del sollevamento e in particolare delle piattaforme aeree, da febbraio Paolo Balugani ricopre il ruolo di General Manager della società. Con lui abbiamo affrontato vari temi e cercato di capire dove andrà la Valla di domani.

Access: Com'è stato il primo approccio con il mondo ManiTex Valla?

Paolo Balugani: Ho iniziato ufficialmente la collaborazione con ManiTex Valla da febbraio, e ricopro il ruolo di General Manager. Ho trovato un'azienda con un potenziale tecnico sul prodotto e una ammirazione veramente eccezionale per il marchio che è conosciuto in tutto il mondo: Valla è da sempre identificata come l'azienda che ha inventato la gru in versione Pick & Carry.

Stiamo lavorando intensamente su diverse attività in azienda, in quanto nell'ultimo periodo ManiTex Valla ha attraversato diverse vicissitudini: ora finalmente siamo a un punto di svolta, considerato anche il rinnovato interesse ed entusiasmo della capofila ManiTex per questa azienda italiana, che porterà a un definitivo rilancio. Dal mio punto di vista, per quanto riguarda il mercato, è certamente rimasto ed esiste tuttora un alto gradimento del prodotto Valla. Nella scelta di una gru Pick & Carry ci sono diversi aspetti da tenere in considerazione: la performance di sollevamento, l'equipaggiamento disponibile, le dimensioni di ingombro, il peso e, non da ultimi, l'affidabilità, il

→ ABBIAMO UNA STORIA IMPORTANTE, MA IL NOSTRO SUCCESSO FUTURO NON SI BASERÀ SU ESSA MA SU QUELLO CHE SAPREMO FARE D'ORA IN POI.



supporto del service e il design. Sono macchine con un costo importante, quindi ogni gru deve essere non solo produttiva ma multifunzionale, ma anche efficiente e ottimizzata ergonomicamente.

Access: Come siete organizzati a livello produttivo?

Paolo Balugani: Attualmente Valla ha un organico di 17 persone, cui si aggiungono

→ L'importanza delle parole

"A mio avviso, in questo settore si parla eccessivamente, e in modo distorto, di Green Technology: non dobbiamo scordare, per esempio, le enormi batterie che abbiamo a bordo! Le nostre macchine, quindi, sono sicuramente full electric e a zero emissioni, ma se si vuol parlare consapevolmente di 'Green' e sostenibilità del nostro prodotto, allora sono altre le cose da analizzare. È un argomento, quello della sostenibilità, molto importante, per il quale bisogna misurare i termini, perché si può essere fuorvianti. Si dovrebbe parlare di emissioni zero e green partendo da una certificazione di sistemi interni e arrivando a comprendere i processi di smaltimento".

Paolo Balugani, General Manager ManiTex Valla

risorse condivise con il resto del Gruppo, e che rappresentano una parte importante a livello amministrativo, finanziario, per le risorse umane e la qualità. A Cortemaggiore c'è la parte industriale, tecnica, il service e il commerciale, mentre entro la fine del 2023 è prevista l'implementazione di altre tre figure per il settore tecnico e l'assistenza. Stiamo lavorando sulla gamma prodotti, che al momento offre una quindicina di modelli, e lo stiamo facendo per proporre macchine rispondenti alle richieste più attuali del settore.

Access: Il prossimo appuntamento importante sarà GIS...

Paolo Balugani: Il GIS rappresenterà il nostro kick off ufficiale, e stiamo pianificando tante attività. Presenteremo il nuovo volto di Valla e saremo pronti a livello di marketing e di produzione. Introduciamo dei nuovi modelli e, allo stesso tempo, intendiamo lavorare sulla rete vendite, che stiamo implementando e espandendo. Abbiamo sicuramente la storia dalla nostra parte, ma il successo di Valla non si basa solo su questo: stiamo creando ora i presupposti per un futuro basato su prodotto, efficienza e service, in linea con quello che ManiTex



Valla ha rappresentato in passato. La pick & carry è una macchina che si rivolge alle aree più evolute e industrializzate, quindi la nostra volontà è di portare le nostre gru in tutta Italia, ma con un'importante presenza internazionale. Affronteremo GIS in modo nuovo. In completa discontinuità rispetto al passato, avremo uno stand tutto nostro, autonomo dagli altri prodotti esposti dalle aziende del gruppo ManiTex. Diamo quindi appuntamento nel padiglione B, dove ManiTex Valla appunto esporrà i propri prodotti.

Access: È lecito attendersi anche un'evoluzione tecnologica?

Paolo Balugani: Stiamo cercando di mettere a disposizione dei nostri clienti nuove soluzioni anche a livello di sicurezza e di un'ottimizzazione delle operazioni di sollevamento. La storia l'abbiamo, è importante, ma il successo futuro di Valla si basa esclusivamente su quello che sapremo mostrare ai nostri clienti e prospettare a quelli nuovi.

Access: Lo sguardo è quindi proiettato al futuro. Considerando l'agguerrita concorrenza, in che modo riconquisterete quote di mercato?

Paolo Balugani: Rispetto la concorrenza e confermo, non come luogo comune, che essa è stimolo di crescita, di evoluzione: la sana concorrenza è il driver di crescita di ogni settore e di ogni azienda, obbliga a muoversi, a toccare costantemente tutti i pilastri che compongono l'azienda. Parliamo di prodotto, di supporto tecnico after market, di soluzioni finanziarie e tanto altro. È un motore della

crescita. Ho sempre creduto in alcuni valori, aziendali parlando, e per quanto gran parte della mia esperienza venga del mondo delle piattaforme aeree, credo che qui non sarà molto diverso: credo nella reale consistenza dell'azienda fondata su serietà, competenza, esperienza e disponibilità a seguire il cliente; credo nel pieno rispetto del cliente, perché l'azienda cresce proporzionalmente alla fiducia che i clienti ripongono in essa. credo el valore dell'offerta nella competitività del prodotto, oltre che nel service e spare parts, che non bisogna mai dimenticare in quant sono gli unici e veri anelli che ci legano al cliente. Questi sono i driver su cui stiamo lavorando e lavoreremo ancora di più, cercando di differenziare la nostra offerta.

Access: Noleggiatori, come vi proporrete a questo mercato?

Paolo Balugani: Noleggiatori ed end users sono la parte più importante della nostra clientela. Sicuramente oggi siamo focalizzati sui noleggiatori nella movimentazione materiali, specialisti che hanno iniziato a valutare le pick & carry già da qualche anno per le operazioni principalmente in ambienti chiusi. Varie realtà stanno puntando su questa tipologia di macchine e si cominciano a vedere flotte interessanti. Verso questa tipologia di clienti stiamo iniziando a intraprendere azioni importanti. Poi c'è l'incognita dei generalisti che, parallelamente a quanto avvenuto per le piattaforme aeree, vorranno proporre quanto vedono funzionare nel mercato. Mi aspetto dunque che il tendenza sia questa, finalizzata a dare un'opportunità in più al cliente".