



Le benne frantoio della MB S.p.A. sono impegnate nella costruzione e nel rinnovamento di più di 2.000 abitazioni per le famiglie dei militari americani in una base dell'esercito americano, in New Jersey

L'Italia che si fa valere all'estero

# Le idee e la gavetta pagano

MAURIZIO QUARANTA

**T**utto cominciò durante l'edizione 2005 del Conexpo, in cui la MB S.p.A. presentò un vero e proprio plotone di benne frantoio: Richard Giber-

son e suo figlio Larry, rispettivamente presidente e vicepresidente della Giberson Enterprises per la prima volta entrarono in contatto con la tecnologia italiana rap-

presentata dalle benne frantoio di MB S.p.A. Entrambi si innamorarono a prima vista di questo prodotto e lo acquistarono, si trattava della prima benna fran-

toio MB venduta sul suolo statunitense. Ma non finì qui: i Giberson appresero che la società vicentina non aveva un dealer negli Stati Uniti e, dopo aver utilizzato la benna frantoio, si convinsero ad assumere questo incarico.

«Ci fu assegnata sostanzialmente l'intera linea dei prodotti – conferma Larry Giberson – e ci fu lasciata carta bianca in merito alla loro distribuzione».

L'Eco-Crusher – questo il nome scelto dalla Giberson Enterprise per le benne frantoio distribuite nel mercato statunitense – ha riscosso un notevole successo sia per quanto concerne le vendite che per l'utilizzo durante la propria attività.

«Cominciammo con il New Jersey, poi con l'intero Nord Est, ora la nostra rete distributiva copre tutti gli Stati Uniti e i territori da Guam a Portorico: cospicuo l'investimento che abbiamo fatto, ma grandi le soddisfazioni e i risultati già conseguiti...pensi che con l'avvento delle benne frantoio il nostro personale interno è aumentato di ben 30 persone in pochissimo tempo».



Ma veniamo ora alla nostra base nel New Jersey: la consolidata partnership tra la MB S.p.A. e la famiglia Giberson – che dispone di un ampio parco di macchine e attrezzature – è sfociata in una straordinaria commessa, ovvero la costruzione di 1.635 case e il rinnovamento di altre 443 – per un totale di 2.078 abitazioni da terminarsi entro il 2011 – all'interno della base delle forze aeree statunitensi.

È la Giberson Plumbing & Excavating Inc.,



società controllata dalla Giberson Enterprises, ad essere attualmente impegnata nell'estrazione delle vecchie condotte e nell'approntare i lotti edificabili per far spazio ai nuovi edifici residenziali di Fort Dix/McGuire; per realizzare tali interventi l'impresa utilizza alcune benne frantoio fornite per l'appunto dalla Giberson Enterprises, montate su escavatori Kobelco. Queste hanno consentito alla Giberson di riciclare direttamente sul posto il materiale di risulta, evitando l'acquisto di materiale vergine e riducendo al minimo gli oneri di trasporto.

È lo stesso Richard Giberson ad affermare che «questo progetto è un orgoglio per tutti noi: benché la Giberson Plumbing & Excavating Inc. posseda tutte le qualifiche e le competenze che il committente stava cercando, si tratta pur sempre di una grossa responsabilità, alla luce delle rigide norme che regolano l'accesso e i lavori all'interno delle basi dell'esercito americano».

Grande anche l'entusiasmo di Guido Azolin, Amministratore Delegato di MB S.p.A., «sapevamo di avere un prodotto altamente tecnologico, ma chi avrebbe potuto pensare che, dopo solo sette anni





dalla nostra fondazione, avremmo lavorato per l'esercito americano? Con Giberson è nata un'intesa particolare che sta portando ottimi risultati: la consacrazione del nostro rapporto l'abbiamo avuta durante il Conexpo2008 di Las Vegas, durante il quale ci siamo presentati con un unico grande stand e con un apprezzato campo prove. Oggi il nostro prodotto – conclude Azzolin – è sempre più diffuso e sta diventando parte dell'equipaggio standard di ogni impresa di costruzioni. Anticipare le dinamiche del mercato della demolizione e del riciclaggio è il modo per dare corpo alla nostra volontà di crescere e di offrire idee che aiutino a

rendere il lavoro dei nostri clienti più semplice, veloce e produttivo, tutelando l'ambiente».

Paolo Badalotti,  
Responsabile  
Commerciale  
per la Francia



## MB in Francia, che successo!!

Al Pre-Intermat2009 - l'incontro organizzato dalla Fiera di Parigi per permettere agli espositori di informare la stampa tecnica circa le novità che saranno esposte alla rassegna parigina di Aprile - abbiamo incontrato Paolo Badalotti, responsabile commerciale per la Francia: «MB spa ha guardato alla Francia sempre con occhio vivamente interessato: la struttura del mercato, la dimensione e la modernità delle aziende, una spiccata sensibilità verso le nuove tecnologie, fanno del Paese d'Oltralpe sicuramente la piazza commerciale ideale per un'azienda e un prodotto come la nostra benna frantoio».

L'azienda vicentina ha fatto capolino in Francia in occasione della Fiera Intermat 2006: «tre anni fa affrontammo la rassegna con un'equipe ridotta e con uno spirito che oserei definire "esplorativo": ma i risultati sono stati eccezionali, con più di 15 macchine vendute nell'immediato dopo fiera. Inutile dire che tutto questo interesse fu una gradita sorpresa ed altresì di grande motivazione, tanto da indurre il management di MB ad organizzare un'equipe stabile oltre frontiera, sotto la responsabilità del sottoscritto». Già nel 2007 la struttura era operativa e il fatturato cominciava a prender quota: «nell'aprile dello stesso anno - continua Badalotti - la MB fu invitata a partecipare al Salon International des Inventions di Ginevra in qualità di "inventori e produttori": una partecipazione che si tradusse in un vero e proprio successo, visto che MB vinse il primo premio.

Sia per l'azienda che per l'interno staff fu una sorpresa incredibile, così come fu stupefacente la reazione della stampa internazionale, 10 giorni dopo, in occasione dell'apertura del Bauma 2007 a Monaco: i giornalisti di tutti il mondo si accostavano con vivo interesse agli spazi espositivi MB, con aria attonita e compiaciuta di fronte alla capacità produttiva delle nostre benne frantoio». Con interessi e ordini ben al di là delle previsioni più ottimistiche, l'azienda dovette adattare gli investimenti alla domanda che si era manifestata: si trattò di un vero e proprio trampolino di lancio per tutta la compagine, «compreso lo staff francese, che da quel momento partecipò a tutte le più grandi manifestazioni nazionali (Avenir Btp, Artibat, Sim, Aquibat etc), incrementando sempre più il fatturato e instaurando sempre più proficui contatti con concessionari e clienti finali. Nell'arco di poco più di un anno il nostro staff riuscì a vendere più di 130 macchine, posizionandosi sul mercato francese come leader indiscusso nel settore». Sempre attenta alle esigenze tecniche ed economiche del cliente, MB spa attualmente esporta in più di 100 Paesi al mondo, «ma il successo ottenuto in Francia - a tal proposito non dimentichiamoci i grossi sforzi fatti per predisporre un servizio post-vendita a totale copertura nazionale - è tale che nei prossimi mesi - conclude Badalotti - al fine di rendere l'azienda ancor più efficace nei confronti del mercato, si concretizzerà l'apertura di una filiale MB, nei pressi di Lione». E pensare che MB nasce otto anni fa...