

Rigeneral partecipa ormai da diversi anni alle Giornate Italiane del Sollevamento (GIS), una fiera che è andata crescendo e ampliando lo spettro di interesse a tutti i cosiddetti 'trasporti eccezionali'. A Piacenza, in fiera, abbiamo incontrato Manuel Costa, responsabile acquisti dell'azienda di Podenzano (PC).

Qual è il bilancio della partecipazione al GIS di Piacenza?

Quest'anno la fiera ha fatto un salto di qualità, sia in termini di visitatori che di espositori. Siamo rimasti contenti nell'incontrare rivenditori, terminalisti, porti, interporti e operatori specializzati del settore.

Su quali prodotti, in particolare, erano accesi i riflettori della fiera?

Per il GIS ci siamo concentrati sui pneumatici e sui cerchi per i mezzi portuali: reach stacker, caricatori da vuoti, ralle, gru offshore, ecc. In questi anni, infatti, ci siamo specializzati nel settore ricambio e primo equipaggiamento di ruote assemblate per mezzi utilizzati per il sollevamento e la movimentazione portuale.

In particolare, quest'anno, abbiamo esposto i due fiori all'occhiello della nostra offerta: il 18.00-25 Galaxy Port Star Plus Ind. 4.5 TL 40 PR e il 14.00R24 Techking Etportm+ Ind.4.

Il pneumatico **18.00-25 Galaxy Port Star Plus Ind. 4.5 TL 40 PR** viene utilizzato dell'ambito portuale e intermodale ed equipaggiato sui reach stacker. Non ha bisogno di presentazioni perché viene usato da svariati anni sia dai primi equipaggiamenti che nel mercato ricambio. Questo pneumatico è particolarmente apprezzato, quando si parla di costo orario, perché riesce a raggiungere un elevato numero di ore lavorative, mantenendo un prezzo competitivo.



Il modello **14.00R24 Techking Etportm+ Ind.4** viene utilizzato sempre nell'ambito portuale e intermodale ed equipaggiato su caricatori da vuoti. Dopo alcuni test, durati quasi due anni, possiamo dire che questo pneumatico radiale è una delle migliori soluzioni attualmente presenti per questo tipo di utilizzo, grazie all'ottimo consumo del battistrada e all'elevato numero di ore lavorate.



Qual è l'offerta Rigeneral per questo settore, quale la strategia commerciale?

Siamo in grado di fornire una soluzione pneumatico+cerchio per ogni mezzo presente su una banchina, porto, interporto e terminal ferroviario. In questi anni abbiamo investito sul settore in termini di ricerca e impiego di risorse per sviluppare la miglior offerta possibile.

Inoltre, il connubio tra primo equipaggiamento e ricambio ci permette di controllare le performance e la vita del pneumatico a 360°. Questo è possibile grazie ai nostri uomini sul campo che sono impegnati nel controllo, monitoraggio e gestione dei pneumatici nel post vendita, in modo da dare ai nostri partner la miglior soluzione per il loro impiego specifico.

Non esiste, infatti, un pneumatico che vada bene in egual modo in ogni terminal, per cui, dopo lo studio di ore lavorate, percorrenze e condizioni della superficie di lavoro, siamo in grado di consigliare il prodotto giusto per le esigenze lavorative del cliente finale.

La continua customizzazione dell'offerta è il valore aggiunto che diamo ai nostri partner.

Quali sono i progetti o gli obiettivi per l'anno in corso e/o per i prossimi anni?

Siamo un'azienda con alle spalle 40 anni di storia: facciamo tesoro di quello che abbiamo imparato, ma teniamo lo sguardo fisso al futuro e agli sviluppi di mercato.

Lo sviluppo del settore Industriale ci ha dato grandi soddisfazioni e sarà sicuramente uno dei nostri focus di crescita per il futuro. Insieme allo sviluppo di tutti gli altri settori tra cui movimento terra e autocarro.

© riproduzione riservata pubblicato il 24 / 10 / 2023