

PUBBLICAZIONE PERIODICA D'INFORMAZIONE TECNICO-PROFESSIONALE DEDICATA
ALLE TECNICHE DI SOLLEVAMENTO INTERNO E SISTEMI DI LOGISTICA INDUSTRIALE

NOTIZIE

APRILE 2008

Intervista a Dario Edalghi

Supporto agli
"Angeli in giallo"

Sempre al top

Eure Inox: da DEMAG,
un servizio di qualità

Notizie dalla casa madre

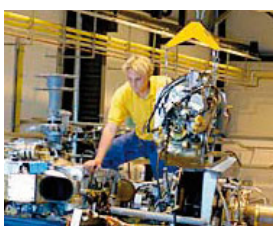


DEMAG
Cranes & Components

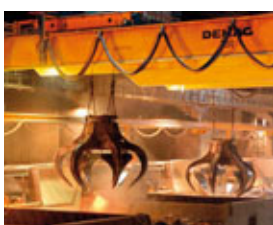
Indice



**Intervista a Dario Edalghi,
vincitore della gara di vendita FY2007**



Supporto agli "Angeli in giallo"
Sistemi a paranco per la manutenzione degli elicotteri



Sempre al top
La prima gru Demag al mondo ad essere utilizzata in un
inceneritore di rifiuti in funzione 24 ore su 24



Eure Inox: da DEMAG, un servizio di qualità



Notizie dalla casa madre

Dario Edalghi: volevo fare il venditore



11 febbraio 2008: presso la sede della Demag Cranes & Components Spa abbiamo incontrato il sig. Dario Edalghi, vincitore della gara di vendita DEMAG per l'anno 2007.

MD: Sig. Edalghi, racconti ai nostri lettori qualche cosa di lei: da quanto tempo lavora in DEMAG e quali sono state le tappe più importanti della sua carriera?

D. Edalghi: Sono entrato in DEMAG nel 1973, iniziando la carriera impegnativa. Già da allora, però, il mio sogno era diventare venditore. Sembrerà strano, ma quella era la mia meta.

In DEMAG ho fatto diversi lavori e questo mi è servito moltissimo, per acquisire esperienza su tutti i prodotti. È grazie a questo che la mia memoria sui prodotti è molto viva: quando un cliente mi chiede qualcosa che ormai è fuori produzione, sono in grado di dargli immediatamente la risposta adeguata, e dirgli se è possibile fare una modifica, o suggerirgli delle combinazioni alternative. La mia nuova carriera, da venditore, è iniziata nel 2001.

Colgo l'occasione per ringraziare anche i miei responsabili che hanno creduto in me. Dal 2001 al 2007 ho avuto modo di mettere alla prova le mie capacità, di capire se le mie caratteristiche erano giuste o sbagliate, per affinarle sino ad ottenere un costante aumento del fatturato. Mi sono state affidate che io ho gestito con un mio modo di vendita personale, che è differente dagli altri, e che ha dato dei risultati concreti; ogni anno il mio fatturato è sempre aumentato rispetto all'anno precedente.

MD: Per curiosità, di quanto è aumentato?

D. Edalghi: Dunque, non ricordo al momento le cifre, ma sono certo che il primo anno misi a segno subito 22 carri ponte, poi mantenni una media di 18-20 carri ponte l'anno: posso dire che nell'arco di 5 anni sono riuscito a vendere circa 200 carri ponte, senza tralasciare gli altri prodotti, in particolare paranchi a fune e impianti sospesi.

MD: Quali sono le zone a lei affidate?

D. Edalghi: Le mie zone sono Cremona, Lodi, Mantova, Piacenza, Pavia e Nord Ovest Milano.

MD: Nel 1973, quando lei ha iniziato, si trovava al suo primo lavoro?

D. Edalghi: No, non era il mio primo lavoro, io sono partito proprio dall'officina. Quando sono entrato in DEMAG, ho ripreso, con sofferenza immane, i libri in mano, cominciai a studiare, mi iscrissi ad una scuola serale di disegno tecnico. Ero fortunato perché, lavorando in un ufficio tecnico, potevo mettere in pratica ogni giorno quello che imparavo la sera a scuola.

Successivamente per un certo periodo mi occupai di documentazioni tecniche, proseguii poi la mia carriera entrando nell'ufficio vendita sistemi KBK.

In seguito ho fatto un periodo di marketing, un paio d'anni, ottenendo degli ottimi risultati, grazie anche al fatto che potevo interagire su tutta l'Italia. Dal 2001 fui poi inserito nella rete commerciale ed iniziò la mia avventura da venditore.

MD: Qual è stato il suo più grosso successo, la più importante vendita che ha fatto?

D. Edalghi: Presso un cliente della mia zona c'era un problema riguardante la documentazione tecnica ed il cliente era un po' indispettito, gli chiesi tre giorni di tempo per sistemare la cosa, lavorai su faldoni enormi di documenti per due giorni e il terzo giorno tornai da lui a riportargli la documentazione.

La sua soddisfazione fu grande, mi aveva messo alla prova e l'avevo superata alla grande: bene, da allora in poi il rapporto è continuato in modo proficuo, questo cliente ha ordinato impianti per un valore complessivo di mezzo milione di euro e mi chiama per qualunque problema.

MD: Ci può dire esattamente qual era il problema di partenza?

D. Edalghi: Si trattava di un problema di certificazione. Avendo già operato in questo settore sistemai il tutto in breve tempo.

MD: E invece quale è stata la sua più grossa delusione, per esempio una vendita sfumata?

D. Edalghi: Mi faccia pensare ... ecco, è un episodio recente, si tratta di un'azienda che ha tre stabilimenti tra Novara e Milano, e ci tenevo tanto a vendere i carriponte,

anche perché la trattativa andava avanti da tre mesi. Alla fine l'abbiamo persa, secondo noi perché il cliente e un altro costruttore aveva già fatto una sorta di accordo di permuta di alcune macchine usate. A livello di prezzo eravamo allineati con la concorrenza, perciò quando la vendita è sfumata, la delusione è stata grande.

MD: Secondo lei quali sono i segreti per essere un buon venditore?

D. Edalghi: Beh, io posso dire quali sono i "miei" segreti, perché penso che siano strettamente personali e che ogni venditore abbia la sua tattica. Per quanto mi riguarda, io riassumo tutto nella parola DISPONIBILITÀ. Ce ne vuole moltissima. Poi ci vuole grande sensibilità nel suggerire al cliente delle soluzioni impiantistiche diverse da quelle che lui ha pensato, ma più adatte alle sue esigenze, senza provocare in lui la sensazione che vogliamo stravolgere il suo progetto, ma consigliandolo in modo efficace.

Ho notato, soprattutto negli ultimi tempi (anche se qualcuno potrebbe smentirmi), che la parola "venditore" come la si intendeva un tempo, è ormai superata: i clienti vogliono un "Venditore Tecnico", una persona competente che offra soluzioni, per il miglior utilizzo dei prodotti DEMAG e dei propri impianti.

MD: Tra questi tre elementi: notorietà del marchio, prodotto e service collegato: che peso hanno secondo lei nel successo della DEMAG?

D. Edalghi: Quando mi presento con il logo DEMAG, offro un'immagine già chiara, il cliente sa chi ha davanti ed immediatamente associa il nome ad un prodotto di alta qualità. In effetti, ultimamente, grazie anche al fatto che molti clienti hanno avuto grosse delusioni a causa di impianti acquistati a prezzo basso e poi rivelatisi di qualità scadente, l'atteggiamento è cambiato e le aziende dicono: OK, la DEMAG è posizionata su di una fascia di prezzo più alta, però il prodotto offre una indiscussa qualità.

Per quanto riguarda il service, io sottolineo sempre, indipendentemente che si tratti di un grande impianto o di un paranco a catena, per 20 anni sarà sempre possibile avere le parti di ricambio. Questo è un ottimo argomento di vendita, il cliente è contento di sapere che, anche dopo molto tempo sarà sempre possibile ripararlo. Recentemente mi trovavo presso un cliente che aveva acquistato un carro ponte da 100 tonnellate inutilizzato. Lo



aveva comperato a metà prezzo rispetto al DEMAG, ma il costruttore fallì nel giro di due mesi e il carroponete, a causa di un'anomalia, era fermo.

MD: Si ricorda quale fu la sua prima vendita?

D. Edalghi: Sì, certo che me la ricordo. Si trattava di un cliente di Piacenza, vendetti un carroponete per telefono, prassi alquanto inusuale per questo tipo di prodotto.

MD: E la vendita più recente?

D. Edalghi: È avvenuta settimana scorsa al gruppo IVECO di Brescia, sono vari impianti sospesi.

MD: Alla fine di questa chiacchierata, desidera aggiungere qualcosa?

D. Edalghi: Ormai io il mio sogno l'ho raggiunto e non sono più un ragazzino. È vero che ho meno anni di esperienza di vendita rispetto ad alcuni miei colleghi funzionari, ma sono tanti gli anni trascorsi in DEMAG; anni che mi hanno portato ad ottenere sempre ottimi risultati.

Supporto agli "Angeli in giallo"

Sistemi a paranco per la manutenzione degli elicotteri



Le attività di manutenzione su dispositivi sensibili nel settore aeronautico richiedono apparecchiature per la semplice movimentazione con un alto livello di precisione. Per le dotazioni del suo nuovo hangar adibito alla manutenzione degli elicotteri, ADAC Luftfahrt Technik GmbH (ALT), uno dei maggiori specialisti nella produzione di elicotteri in Europa, ha scelto il carriponte con paranco a fune forniti da Demag Cranes & Components.



Fuori dai confini della Germania, ADAC è un acronimo famoso come associazione automobilistica. L'associazione cura gli interessi di circa 16 milioni di guidatori, occupandosi di attività di lobby e fornendo una serie completa di servizi e consigli a tutti i centri di assistenza in Germania. L'anno scorso ha messo a disposizione le sue competenze ben 3,75 milioni di volte solo sulle strade della Germania. I salvataggi aerei rappresentano uno degli importanti servizi forniti dall'associazione. 44 dei 53 elicotteri utilizzati in Germania per questo fine appartengono alla flotta ADAC e sono collocati in 33 diverse località.

La Germania offre quindi uno dei servizi di recupero e salvataggio aereo più capillari esistenti al mondo. Dal lancio del servizio di salvataggio aereo in Germania, nel 1968, sono state organizzate oltre 1 milione di missioni. ADAC ha gestito direttamente oltre 375.000 interventi.

Per garantire che queste missioni siano condotte in maniera sicura e conforme, la manutenzione degli aerei deve essere programmata ad intervalli regolari. ADAC Luftfahrt Technik GmbH (ALT), con sede a Hangelar vicino a Bonn, è responsabile di tali interventi. L'azienda, che opera in qualità di azienda specializzata nei servizi di manutenzione da oltre 45 anni per la sua flotta di velivoli interni, è di proprietà del gruppo ADAC dal 1995.

Oltre al sostegno ai velivoli utilizzati dagli Angeli in Giallo, i circa 90 operatori che lavorano presso ALT garantiscono il corretto funzionamento della flotta di elicotteri del servizio di salvataggio aereo in Olanda e Lussemburgo oltre che degli elicotteri utilizzati dalla polizia tedesca e dal Ministero degli interni. Negli ultimi dieci anni, ALT si è fatta carico di oltre 150.000 ore di volo sui diversi modelli di elicotteri.

Tra gli interventi di cui è responsabile ADAC Luftfahrt Technik è possibile annoverare anche la manutenzione dei motori e dei controlli assistiti da computer oltre che della relativa documentazione redatta per gli interventi. Inoltre ALT è autorizzata a procedere anche a modifiche legali dell'avionica, degli impianti elettrici ed elettronici a bordo dei velivoli, ma anche a montare nuove apparecchiature in cabina e nell'abitacolo. ALT mette a disposizione dei suoi clienti anche dei servizi completi per coprire le loro responsabilità in quanto proprietari dei velivoli.

Il crescente numero di contratti di manutenzione, tra cui la gestione della flotta ADAC, ha reso necessaria la costruzione con urgenza di un nuovo hangar che offrisse maggiori funzionalità e possibilità di intervento. ALT ha anche



richiesto la realizzazione di un edificio più grande adibito ad uffici amministrativi visto che l'attività per gli altri due centri preposti alla manutenzione in Sassonia-Anhalt e in Baviera sono gestiti direttamente da qui.

Dopo una prima fase di costruzione durata dodici mesi, è finalmente operativo dall'inizio dell'anno un nuovo edificio nelle immediate vicinanze della vecchia sede a Bonn-Hangelar. Offre uno spazio sufficiente per accogliere dieci elicotteri su una superficie che copre 1400 m². Oltre allo spazio centrale per il deposito dei pezzi di ricambio sufficiente per le tre basi esistenti in Germania, è possibile addirittura procedere alla verniciatura di qualità degli elicotteri nell'apposita cabina di verniciatura.

Lo spazio adibito agli interventi di manutenzione è attrezzato con due carriponte Demag in grado di eseguire bimotozionamento sull'intero spazio disponibile. I due carriponte coprono una distanza di 19,3 metri. Ogni gru è attrezzata con un paranco a fune DR che permette una capacità di carico di quattro tonnellate. Questo modello di gru soddisfa interamente le richieste e le necessità del cliente, permettendo un funzionamento indipendente dei due paranchi, sempre a debita distanza di sicurezza

l'uno dell'altro grazie all'equipaggiamento con sistemi ottici anti-collisione. Inoltre entrambe le gru possono trasportare parallelamente carichi pesanti ed ingombranti. I movimenti di sollevamento ed abbassamento a velocità opzionali addirittura minime, pari a 0,8 metri al minuto, assistono il personale preposto alla manutenzione durante l'installazione di componenti altamente sensibili. Per questi interventi di posizionamento accurato, il personale preposto alla manutenzione controlla i movimenti delle gru e dei paranchi attraverso l'unità a radio comando DRC, che permette un funzionamento sensibile e mirato.

Gli interventi di manutenzione sugli elicotteri devono essere effettuati ad intervalli specifici a seconda del modello di velivolo. È anche necessario procedere ad una serie di controlli regolari ed alla sostituzione dei pezzi che risultano obsoleti. È possibile che un elicottero debba subire un periodo di rimessaggio nell'hangar variabile tra le due e le quattro settimane per i controlli dopo 600 ore di volo.

Le gru sono utilizzate per la movimentazione dei pezzi degli elicotteri quando sono montati e rimossi. Se deve essere sostituito l'intero impianto di atterraggio o se deve essere misurato il peso, la gru deve essere in grado di sol-

levare l'intero elicottero per un totale di 3,5 tonnellate.

Accanto allo spazio adibito a manutenzione sono previste due piccole officine. È qui che si procede agli interventi di manutenzione e riparazione dei componenti sensibili del motore e dell'impianto idraulico/testata del rotore. Anche in questo caso, gli specialisti sfruttano i vantaggi offerti dal sistema KBK di Demag. Le sezioni profilate modello KBK I sono utilizzate per le rotaie delle gru su una lunghezza di sette ed otto metri su cui sono montate le gru a doppio paranco. Per sfruttare al meglio lo spazio disponibile, le rotaie delle gru sono fissate al soffitto di cemento armato. Si utilizzano paranchi elettrici a catena DC con una capacità di carico pari a 250 kg, che soddisfano i requisiti specifici per movimenti di sollevamento ed abbassamento senza scossoni dei singoli componenti.

Lo specialista nella manutenzione degli elicotteri ALT ha anche optato per una soluzione affidabile per la manutenzione dei suoi impianti. Gli interventi di manutenzione annuale sulle gru e paranchi sono affidati a Demag Cranes & Components. Questo garantisce che gli impianti di sollevamento siano sempre in grado assicurare il funzionamento sicuro dei velivoli.

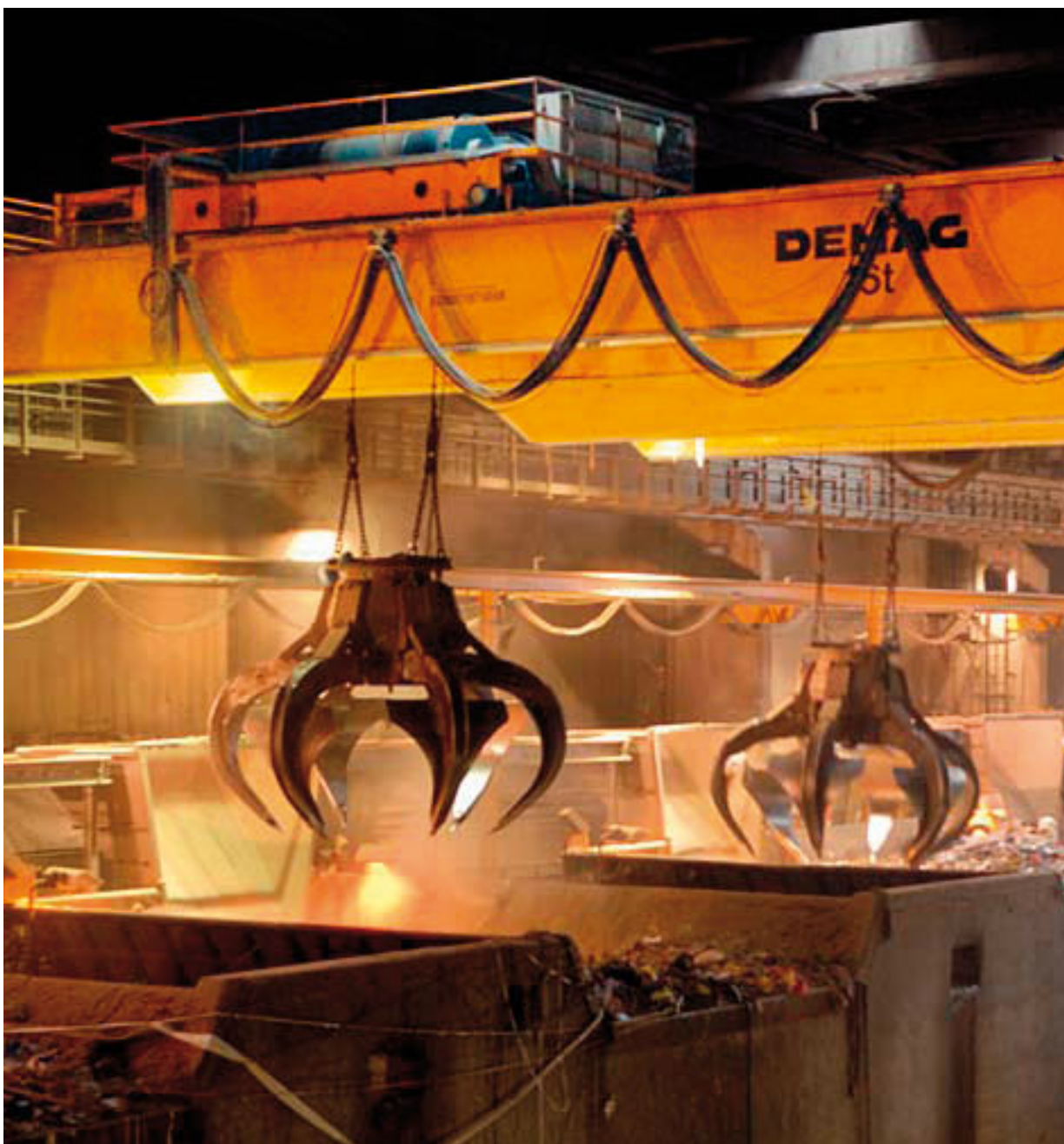
Sempre al top

La prima gru Demag al mondo ad essere utilizzata in un inceneritore di rifiuti in funzione 24 ore su 24

La conversione di due gru per lo spostamento di rifiuti in un impianto di sollevamento completamente automatizzato rappresenta la prima soluzione in funzione 24 ore al giorno, 7 giorni su 7 offerta da Demag Cranes & Components a Copenhagen, Danimarca. La capacità di movimentazione dell'impianto è stata ulteriormente incrementata grazie all'integrazione di un impianto di misurazione delle altezze guidato da uno scanner.

L'inceneritore è stato ufficialmente inaugurato nel 1970, facendo di Amagerforbraending uno dei pionieri della Danimarca. Le prime gru utilizzate a quei tempi su tutti gli scivoli dell'impianto erano fornite da Thomas Smid, un'azienda successivamente acquisita da Demag. Per poter smaltire la crescente quantità di rifiuti, entrambe le gru sono state sostituite nel 2002.

Il requisito più importante richiesto dall'azienda era l'au-



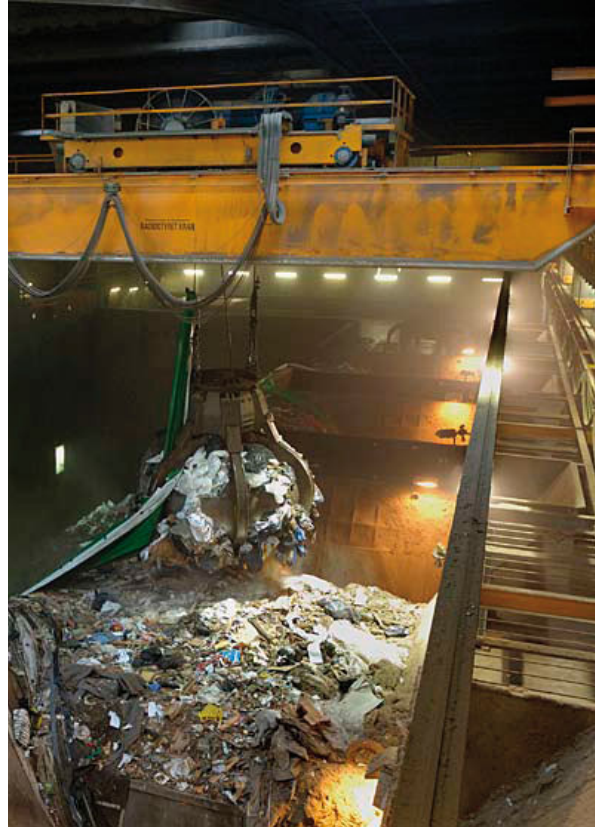
mento della capacità di movimentazione. Demag è riuscita a raggiungere questo obiettivo grazie all'utilizzo di due gru di movimentazione con design a doppio argano. I dati di base delle due gru identiche sono i seguenti: una capacità di carico pari a 16 tonnellate per una distanza coperta pari a 29,5 metri, una corsa pari a 90 metri/min, una velocità del paranco pari a 80 m/min. Il rifiuto è raccolto da una benna idraulica a polipo il cui design richiede interventi di manutenzione minimi.

Un ulteriore requisito richiesto dagli operatori dell'inceneritore era che durante la fase di installazione, il funzionamento dell'impianto fosse continuo, senza limitazioni di sorta. Per farlo, il tetto non doveva essere aperto. Prima di tutto la gru è stata introdotta nell'edificio attraverso una grande finestra rotonda ed è stata prontamente installata. Il secondo carroponte è stato installato dopo che erano state rimosse le vecchie gru.

Da allora il traffico dei veicoli in ingresso è stato controllato grazie all'installazione di un semaforo e barriere di separazione. Il sistema di controllo delle gru comunica con il computer di gestione del deposito e garantisce che ognuna delle sei stazioni rovesciabili venga attivata solo quando la gru ha bypassato l'area in questione. In questo modo è possibile garantire che il movimento della gru non sia inibito dai rifiuti scaricati. Gli impianti a gru erano già equipaggiati con un sistema per il funzionamento automatico che però era utilizzato solo in alcuni periodi. La cabina installata presso l'impianto era occupata da due operatori delle gru nel corso del turno diurno mentre un solo dipendente monitorava i processi automatici nel corso del turno notturno. Nelle intenzioni dei gestori questa era però solo una soluzione temporanea. Il fine già originariamente dichiarato era utilizzare personale qualificato all'interno dell'azienda. Le condizioni più importanti da rispettare per la necessaria conversione erano:

- funzionamento automatico 24 ore al giorno, 7 giorni su 7;
- funzionamento essenzialmente autonomo delle due gru;
- considerevole aumento della capacità di movimentazione.

Per aumentare la quantità di rifiuti scaricata nei quattro bunker, non è stato necessario aumentare la capacità di movimentazione. La percentuale di incenerimento è rimasta identica, mentre si è riusciti ad operare in anticipo una cernita migliore dei rifiuti per ottenere un incenerimento più uniforme e valori di riscaldamento più costanti per quanto possibile. Per raggiungere tale obiettivo, le gru



raccogliono i rifiuti appena consegnati nella posizione di scarico dai ribaltabili e procedono all'ammucchiamento del materiale. I rifiuti scendono poi lateralmente e si mescolano con l'altro materiale presente. Una migliore miscelazione richiede un numero superiore di cicli delle gru.

Per ottenere una simile operatività, Demag Cranes & Components ha deciso di utilizzare per la prima volta un processo controllato da scanner. A questo proposito, gli scanner montati sotto i carriponte rilevano costantemente l'altezza dei rifiuti impilati ad ogni corsa della gru. Il software utilizza queste informazioni per determinare un profilo in altezza del bunker dei rifiuti costantemente aggiornato. Le valve della benna non devono assolutamente essere spostate in alto al massimo per permettere la corsa delle gru. La posizione di aggancio si modifica in base al profilo – addirittura mentre la gru è in movimento. In questo modo si risparmia tempo, si aumenta la velocità di movimentazione e quindi si migliora l'efficienza dell'impianto.

Visto che si conosce l'esatto livello di riempimento di ogni parte del bunker, la gru riduce la velocità nel corso dell'ultimo metro di abbassamento prima di sollevare altri rifiuti. In questo modo si sono ridotti a zero i possibili danni alle valve della benna. Il sistema di smorzamento anti-vibrazione del carico utilizzato da Demag permette spostamenti e corse più veloci con rischio minimo a causa del movimento oscillatorio delle mascelle della benna.

Un altro vantaggio del nuovo sistema automatico è rappresentato dal sistema di gestione recentemente sviluppato: entrambe le gru possono avere un funzionamento indipen-

dente l'una dall'altra e non devono essere configurate per operare in un'area specifica. Grazie al sofisticato software del sistema di controllo, la loro corsa può essere contemporanea: dalla raccolta dei rifiuti fino al forno di scarico.

Le gru sono monitorate dalla sala di controllo al piano terra dell'edificio, dalla quale vengono controllati i loro programmi automatici di funzionamento. Si programma una routine di avvio per gli inceneritori in modo tale da garantire che gli scivoli dei rifiuti siano alimentati a piccoli step. A questo proposito, la benna, che ha una capacità di otto metri cubi, inizialmente raccoglie circa 250 kg di rifiuti per poi aumentare progressivamente questa quantità fino ad ottenere la temperatura ottimale di combustione. Vengono scambiati segnali con i computer della sala comando per precisare la quantità che la gru deve sollevare ogni volta quando alimenta lo scivolo con il successivo carico.

Inoltre il gestore è in grado di personalizzare il sistema di controllo delle gru attraverso programmi automatici. A questo proposito, l'impianto di controllo presenta un'interfaccia utente di facile utilizzo che può essere controllato dal personale del centro di controllo dopo una breve formazione.

Il gestore dell'impianto ha raggiunto i suoi obiettivi. Per la realizzazione dell'impianto e la messa in funzione sono stati necessari 8 mesi di pianificazione. Il sistema è stato sostituito dal nuovo software in pochissimo tempo: l'impianto è stato chiuso il sabato per passare al funzionamento completamente automatizzato nel corso della notte del giorno successivo. È stato possibile farlo perché tutte le funzioni erano state anticipatamente simulate al computer.



Amagerforbrænding è un'azienda che opera nel settore dello smaltimento dei rifiuti. L'azienda è di proprietà di cinque municipalità tra cui quella della parte Sud della città di Copenhagen. L'azienda è responsabile anche della fornitura del riscaldamento per il distretto in cui opera, ed in questo modo viene garantito che lo smaltimento dei rifiuti e la fornitura del riscaldamento siano approvvigionati dallo stesso fornitore.

Nell'area servita vivono 500.000 abitanti. In questo settore, Amagerforbrænding raccoglie circa 430.000 tonnellate di rifiuti all'anno, che vengono scaricati presso i forni dell'inceneritore ed utilizzati per produrre energia da trasferire agli utilizzatori finali. Oltre alla centrale elettrica limitrofa, viene prodotta elettricità per alimentare 70.000 abitazioni e 75.000 abitazioni invece

sono approvvigionate attraverso l'impianto di fornitura di riscaldamento del distretto. Nel corso dell'estate quando le centrali elettriche all'interno della città non vengono utilizzate, Amagerforbrænding fornisce riscaldamento all'intera area di Copenhagen e zone limitrofe. Tutti i gestori di inceneritori sono stati obbligati a utilizzare il loro impianto in maniera combinata, quale centrale di riscaldamento e generazione di energia in tutta la Danimarca dall'inizio degli anni novanta.

120 dei 175 dipendenti dell'azienda operano presso l'inceneritore di Amagerforbrænding. Permettono il funzionamento continuo dei quattro forni, che lo scorso anno sono rimasti in funzione per un totale di 29.000 ore. Altri 50 dipendenti sono impegnati presso le undici stazioni di raccolta a sud della città.

EURE INOX: da Demag, un servizio di qualità



Renato Nemfardi

Eure Inox è un'azienda che da diversi anni opera nel settore dei lunghi in acciaio inossidabile, di ei profili speciali e dei materiali per osteosintesi.

Eure Inox, poco più di un anno fa, ha deciso di avvalersi dei prodotti e dei servizi di DEMAG, che ha risposto con tempismo e qualità alle richieste dell'azienda.

Parliamo di questa partnership con Renato Nemfardi, titolare di Eure Inox.

Sig. Nemfardi, Eure Inox è presente sul mercato da molti anni. Vogliamo ripercorrere le tappe fondamentali dell'azienda? Che realtà è oggi Eure Inox?

L'azienda è nata nel 1997, quando, dopo aver lavorato per trent'anni in una storica e ben nota azienda con lo stesso core business, decisi di lasciare il vecchio lavoro e di fondare questa nuova realtà: in questa azienda di mia fondazione portai tutta la mia esperienza, mantenendo la stessa gamma di produzione e la stessa impostazione di qualità europea. Oggi, dopo dieci anni di attività, possiamo dire di avere raggiunto gli obiettivi che ci eravamo proposti, disponendo di una struttura con una superficie complessiva di 20.000 mtq, di cui 10.600 coperti, adibiti a produzione e stoccaggio materiali, più 2.000 mtq di uffici; inoltre, abbiamo una struttura di circa 32 dipendenti e legami azionari con una consociata italiana. Infine, abbiamo raggiunto le 10.000 tonnellate di produzione, un numero importante nel settore e che rappresenta il 18% di quota nazionale.

Quali erano le esigenze dell'azienda, nel settore della movimentazione?

Un'azienda come la nostra, che lavora materiale pesante, ha bisogno di mezzi completi per la movimentazione, dai muletti ai carri ponte.

Inizialmente, però, non vi siete rivolti a Demag ed avete scelto prodotti di aziende competitors. Come mai?

A causa di una vox populi che, come spesso accade, si è rivelata totalmente sbagliata: si diceva che la Demag non offriva sufficiente assistenza. Quando abbiamo avuto l'esigenza di avere un maggior numero di carri ponte, mi sono informato e, colleghi di altre imprese mi hanno consigliato vivamente i prodotti e servizi di Demag.

A questo punto, abbiamo contattato con maggiore sicurezza la Demag, che poi si è rivelata essere la scelta vincente.

Quando avete interpellato Demag, come vi ha seguito questa azienda?

Abbiamo realizzato uno studio insieme e il Direttore Commerciale, il Dr. Calisto Bussandri, insieme al funzionario di vendita, ci hanno personalmente visitato, per cercare di capire al meglio le nostre esigenze.



In particolare, quali prodotti vi ha fornito Demag?

Il sistema di movimentazione completo, dalle linee elettriche, alle vie di corsa ai carri ponte.

E avete avuto bisogno sovente di assistenza?

Direi di no, perché rivolgendoci a una ditta molto professionale, i prodotti funzionano sempre al meglio. Solo una volta abbiamo chiamato gli operatori Demag per un piccolo contatto e abbiamo ricevuto una risposta immediata. Comunque, Demag ci garantisce sempre i controlli trimestrali, che, ci tengo a sottolineare, effettua non solo sui propri prodotti, ma anche su quelli della concorrenza, precedentemente installati: grazie a Demag, è migliorato il funzionamento anche dei vecchi carri ponte.

Quindi, quali sono i punti di forza dell'operato di Demag?

Come ho detto, l'assistenza fornita, molto superiore rispetto a quella della concorrenza, visto che è messa in opera da tecnici diretti, qualificati e formati dall'azienda stessa. L'assistenza qualificata riduce il post intervento manutentivo: i casi di rottura e guasti sono notevolmente diminuiti,





rispetto a quando ci avvalevamo di altri competitors. Oltre all'assistenza, alla qualità generale dei prodotti e ai prezzi, solo lievemente più alti di quelli dei competitors, metterei in evidenza la silenziosità di questi sistemi di movimentazione. Senza dimenticare, ovviamente, la semplicità e l'ottima operabilità degli strumenti.

In Demag, abbiamo infine trovato un partner disponibile e aperto: quando, a causa dei costruttori, abbiamo registrato dei ritardi sulla consegna del capannone nuovo, i manager dell'azienda ci sono venuti incontro, trattenendo presso di loro il materiale, in attesa di piazzarlo definitivamente nella struttura pronta. In un settore come il nostro, contare sull'affidabilità dei prodotti di movimentazione è fondamentale per non dover fermare la produzione al primo guasto dei carri ponte...

E, a distanza di un anno, quindi, siete soddisfatti di avere scelto Demag? Se la sentirebbe di consigliare questa azienda ad altri imprenditori?

Certamente sì e non lo dico perché ne stiamo parlando adesso: il marchio Demag rappresenta i carri ponte per antonomasia!



Eure Inox

Comunicato stampa

La Demag Cranes registra un aumento significativo delle vendite e dei profitti nel primo trimestre dell'anno fiscale 2007/2008 (ottobre/dicembre 2007).

- Aumento del 7,5 % degli ordini ricevuti
- Fatturato in crescita del 20 %
- EBIT Adjusted di gruppo aumentato del 43,1 %
- Per l'anno fiscale in corso sono confermate le previsioni di inizio anno.

Düsseldorf, 30 January 2008. Demag Cranes AG has started well in the new financial year 2007/2008.

In a year-on-year comparison, revenue and earnings figures for the first quarter (1 October to 31 December 2007) improved substantially thanks to a sound order situation. Harald J. Joos, CEO of Demag Cranes AG emphasises: "We are very pleased with the performance in the first quarter. Demand for our products remains at a high level. This is an excellent basis for profitable growth in the next quarters."

Order Situation Continues To Be Positive

Order intake and order book in the Group continue to develop well in the first quarter of financial year 2007/2008. Compared to the first quarter of the prior year, order intake went up solely thanks to organic growth by 7.5 percent from EUR 274.4 million to EUR 295.0 million. In a year-on-year comparison, the order book improved by 27.4 percent to EUR 430.1 million in the first quarter. In the Industrial Cranes segment, order intake was up 12.0 percent to EUR 146.2 million – this increase was mainly attributable to the demand for Process Cranes. Compared to the prior-year balance sheet date (31 December 2006), the order book soared by EUR 72.9 million to EUR 254.7 million, which equals an order volume of more than six average months of revenue. In the Port Technology segment, order intake dropped slightly as anticipated in the period under report by 3.9 percent to EUR 66.1 million as compared to the first quarter of 2006/2007.

At EUR 127.7 million, the order book was up by 12.5 percent over the previous year. The Services segment continued to see a positive trend with order intake growing by 10.3 percent to EUR 82.7 million. Spare parts business and refurbishment services contributed to this satisfactory development.

At EUR 47.6 million, the order book was 12.7 percent higher than the prior-year's figure.

Group Revenue Grows by 20.0 Percent

Group revenue rose by 20.0 percent to EUR 291.1 million in the first quarter of financial year 2007/2008. The

Industrial Cranes segment contributed substantially to this figure with an increase in revenue of 27.2 percent to EUR 141.8 million with all product lines recording significant growth.

Revenue in the Port Technology segment at EUR 67.0 million was 9.9 percent higher in a quarterly year-on-year comparison. This positive development is mainly due to high demand for Mobile Harbour Cranes.

In the Services segment, revenue grew by 17.4 percent compared to the prior-year quarter to EUR 82.3 million, the main drivers being the spare parts business and refurbishment services.

Adjusted Group EBIT Soars by 43.1 Percent

Adjusted Group earnings before interest and income tax (EBIT) shot up by 43.1 percent to EUR 29.9 million. This was mainly due to the increase in earnings in the Industrial Cranes segment.

In a quarterly year-on-year comparison, adjusted EBIT at EUR 9.5 million was 90.3 percent higher.

This growth was especially driven by the positive results in the crane component and Standard Crane product lines. At EUR 2.9 million, adjusted EBIT of the Port Technology segment improved slightly by 3.7 percent.

The EBIT margin rose from 3.5 percent in financial year 2006/2007 to 4.3 percent in the first quarter of 2007/2008. This was largely due to the scheduled implementation of the packages of

measures designed to cut manufacturing costs. For the full financial year 2007/2008, the EBIT margin is expected to improve to about six percent; this is double the figure reported at the end of the previous financial year. In the Services segment, adjusted EBIT was boosted significantly by 42.4 percent to EUR 19.0 million. This increase was mainly attributable to spare parts business and refurbishment services.

Guidance for Financial Year Based on Conservative Estimate Confirmed

In view of the very volatile conditions on the capital market, the Management Board of Demag Cranes AG has adopted a conservative stance with regard to the overall outlook for financial year 2007/2008.

Accordingly, the Management Board has confirmed its forecast for Group revenue in 2007/2008 to be in the range of EUR 1.13 billion to EUR 1.16 billion and for adjusted EBIT to be around EUR 110.0 million.

As Demag Cranes CEO, Joos underscores: "Based on the excellent development in the first quarter and the stable growth trends, we believe we are on the very safe side with our full-year guidance."

Selected financials as at the end of the first quarter 2007/2008 (31 December 2007)

	2007/2008	2006/2007	Change	Financial Year 2006/2007
Group	(EUR million)	(EUR million)		(EUR million)
Order intake	295.0	274.4	7.5 %	1,205.1
Order book ¹	430.1	337.6	27.4 %	427.6
Revenue	291.1	242.5	20.0 %	1,080.4
Adjusted EBIT ²	29.9	20.9	43.1 %	94.6
In % of revenue	10.3 %	8.6 %	+1.7 % points	8,8 %
Adjusted net income after tax ³	17.8	10.7	65.8 %	51.1
Net income after tax	17.6	9.4	86.9 %	32.8
Adjusted earnings per share (in EUR) ³	0.84	0.51	64.7 %	2.41
Earnings per share (in EUR)	0.83	0.44	89.3 %	1.53
Net financial debt	107.3	142.5	- 24.7 %	116.6
Gearing in %	47.5 %	72.4 %	-25.0% points	55.8 %
Employees	5,846	5,686	2.8 %	5,813
Industrial Cranes				
Order intake	146.2	130.6	12.0 %	575.4
Order book ¹	254.7	181.9	40.1 %	251.5
Revenue	141.8	111.5	27.2 %	485.4
Adjusted EBIT ^{2,4}	9.5	5.0	90.3 %	25.0
In % of revenue	6.7 %	4.5 %	2.3% points	5.2 %
Port Technology				
Order intake	66.1	68.8	-3.9 %	323.3
Order book ¹	127.7	113.5	12.5 %	128.9
Revenue	67.0	61.0	9.9 %	298.9
Adjusted EBIT ^{2,4}	2.9	2.8	3.7 %	10.4
In % of revenue	4.3 %	4.6 %	-0.3% points	3.5 %
Services				
Order intake	82.7	74.9	10.3 %	306.4
Order book ¹	47.6	42.3	12.7 %	47.3
Revenue	82.3	70.1	17.4 %	296.1
Adjusted EBIT ^{2,4}	19.0	13.3	42.4 %	62.2
In % of revenue	23.1 %	19.0 %	4.1 % points	21.0 %

¹ As at the end of the period

² Adjustments made to compensate for impacts due to the application of purchase accounting under IFRS and one-off effects.

³ Adjustments made to compensate for impacts due to the application of purchase accounting under IFRS, one-off and tax effects.

⁴ As of this Quarterly Report, the costs of the central Holding of Demag Cranes AG are disclosed separately and are not allocated to the business segments. The figures for comparison (Q1 2006/2007 and Financial Year 2006/2007) have been adjusted accordingly.

Rounding: All listed amounts have been calculated on the basis of EUR thousand. For this reason, figures indicated in both EUR millions and percentages may show slight discrepancies due to rounding.

**E' DISPONIBILE IL NUOVO CATALOGO:
SCARICALO SU WWW.DEMAGCRANES.IT**



Gru a colonna a bandiera, gru a colonna a braccio girevole e gru a bandiera a parete

Ottimizzazione del posto di lavoro con il programma di carriponte Demag





DEMAG

DEMAG

SICURO. È DEMAG.

“ **D**a cinquant'anni la nostra azienda utilizza carriponte Demag: una scelta di qualità, di affidabilità e, soprattutto, di sicurezza. Proprio recentemente abbiamo rinnovato la nostra fiducia nei prodotti Demag, in occasione della costruzione del nostro nuovo grande stabilimento. Sì, perché scegliere Demag per noi ha sempre significato avere la certezza di poter contare sul meglio, non solo per quanto riguarda la tecnologia del sollevamento e della movimentazione, ma anche per la tutela della sicurezza degli operatori e degli impianti.

*Pier Giorgio Bertotto, Amministratore Delegato Mosca s.r.l.
cliente Demag dal 1960*



Paranco a fune DR Pro

DEMAG
Cranes & Components S.p.A.
Via Archimede, 45-47
20041 Agrate Brianza (MI)
Tel. 039 6553.1
Telefax 039 654516
www.demagcranes.it

DEMAG

Cranes & Components