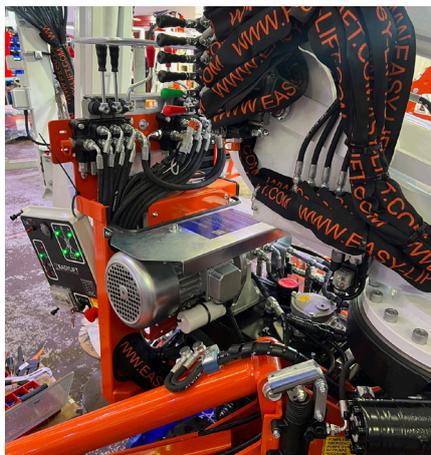




## Easy Lift, orugas italianas que conquistan el mundo

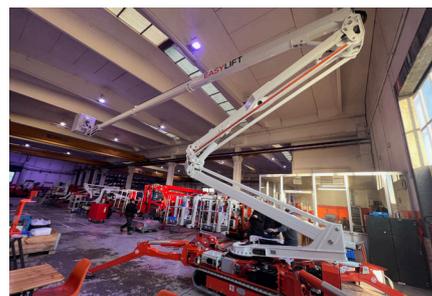
Easy Lift srl es un fabricante italiano de plataformas sobre orugas que cuenta con su fábrica en Bressello, Italia.

Para quien no los conozca, puedo decirles que quien quiera ir a visitarlos, sois bienvenidos. Pocas empresas te abren las puertas de su casa de una manera tan transparente, con tanta amabilidad y con tanta predisposición. Ha sido un honor visitar la fábrica y poder pasar un par de días con ellos. Nos han contado sus planes de futuro, el secreto para ser una empresa con un crecimiento tan fabuloso y los nuevos proyectos que tienen en mente. Gracias a Emanuele y Michele Sorianini, a Manuela Vender y a todo el equipo que forma Easy Lift por esta gran visita.



Easy Lift srl comenzó en 2005 su fabricación de plataformas sobre orugas, y desde entonces, su trayectoria ha sido ascendente e imparable. En el 2022 facturaron un 20% más que en 2021.

La gama de plataformas sobre orugas tiene una buenísima relación calidad-precio. Algo que hoy en día los clientes valoran sobremanera. Su plazo de entrega está dentro de lo razonable, por lo cuál es un valor añadido.



# EN 2022 PRODUJIMOS UNAS **400** MÁQUINAS



Comienzan la producción en 13 m y llegan a 53 m, modelo que presentaron en bauma del año pasado.

Fueron de los primeros que comenzaron a equipar sus máquinas con batería de tracción, y en el 2012 ya lanzaron los primeros modelos híbridos. En este momento, las plataformas híbridas van desde los 19 m a los 53 m.

Venden en todo el mundo, de hecho, la exportación supone un 85% de la producción. Fabrican unas 40 máquinas al mes.

Están preparando unas nuevas instalaciones que estarán listas para final de año, con más espacio de fabricación.

Cuentan con un equipo muy joven pero cualificado al máximo, ya que apuestan por la formación técnica a tope.

Destaca su expansión internacional. Dentro de poco os daremos la noticia de un nuevo



distribuidor para Easy Lift srl en España, que se ocupará tanto a nivel comercial como postventa.

En América Latina están buscando distribuidor. México es un mercado en el cual les encantaría entrar, por lo que si hay alguna empresa que esté interesada en convertirse en #distribuidor, puede mandar un mail a la directora de exportación, Manuela Vender a [m.vender@easy-lift.com](mailto:m.vender@easy-lift.com)

Le hemos realizado una entrevista a su director General, Emanuele Sorianini, y a Manuela Vender, Directora de Exportación de la marca.



# Entrevista a...

## EMANUELE SORIANINI

**Mov.- La trayectoria de Easy Lift desde sus comienzos ha sido ascendente, ¿cómo ha sido este camino en los últimos años que os ha hecho crecer?**

Easy Lift ha crecido con el tiempo gracias a su red de distribuidores, que cada año es mayor, pero en los últimos años el sector del alquiler también ha contribuido en gran medida al crecimiento de la empresa. La filosofía empresarial de SIMPLE INSIDE, que se plasma en la construcción de nuestras máquinas, es de hecho cada vez más apreciada por las empresas de alquiler, en Italia pero aún más en el extranjero.

**Mov.- ¿Cuál es vuestra gama completa? ¿qué motorización ofrecéis?**

Disponemos de una gama que incluye 18 plataformas sobre orugas, con alturas de trabajo de 13 a 53 m, todas ellas disponibles no sólo en la versión clásica con motor de combustión y motor eléctrico, sino también en versión totalmente eléctrica (BA) o híbrida (HY), con baterías de litio de última generación.

**Mov.- ¿Cuál es vuestro modelo best seller?**

El modelo más vendido de la gama pequeña-media es el R180, el de la gama media-alta es el RA26, pero "tiene que vérselas" con su hermano mayor, el RA31, que le sigue de cerca.

**Mov.- ¿Vuestros modelos tienen una buena relación calidad precio?**

Todos nuestros modelos tienen una buena relación calidad/precio que para algunos llegan a ser excelente, en particular RA24 y RA31.

**Mov.- Una venta es muy importante, pero los repuestos y el servicio postventa pesan más muchas veces, ¿cómo lo tenéis planteado?**

Easy Lift debe su crecimiento, además de a su fuerza de ventas, a la atención y el cuidado que dedica al servicio postventa.

Los talleres de los concesionarios que distribuyen nuestras plataformas sobre orugas y una red de talleres autorizados allí donde no hay concesionario, son capaces de ofrecer un servicio postventa puntual y eficaz. Se organizan cursos periódicos de formación y actualización para garantizar que los técnicos estén siempre formados y al día. Podemos contar entonces, para algunos modelos, con el diagnóstico a distancia, que facilita el trabajo de quienes deben prestar asistencia al cliente en caso de avería o mal funcionamiento.

Las piezas de repuesto, al menos las más comunes, gracias también a un almacén automatizado, se envían normalmente en 24 horas.

**Mov.- ¿Qué avances tecnológicos incorporan los nuevos modelos?**

El diagnóstico a distancia, que acabamos de mencionar; la función



Michele Sorianini, Manuela Vender y Emanuele Sorianini

**DISPONEMOS DE UNA GAMA QUE INCLUYE 18 PLATAFORMAS SOBRE ORUGAS, CON ALTURAS DE TRABAJO DE 13 A 53 M, TODAS ELLAS DISPONIBLES NO SÓLO EN LA VERSIÓN CLÁSICA CON MOTOR DE COMBUSTIÓN Y MOTOR ELÉCTRICO, SINO TAMBIÉN EN VERSIÓN TOTALMENTE ELÉCTRICA (BA) O HÍBRIDA (HY), CON BATERÍAS DE LITIO DE ÚLTIMA GENERACIÓN**

home, para cerrar automáticamente la máquina; la opción de cabrestante, para elevar cargas de 230 kg a 1.000 kg según el modelo, para utilizar la plataforma como una grúa...

**Mov.- Tenéis una plantilla muy joven, ¿lle-váis a cabo formación continua? ¿es difícil encontrar gente cualificada?**

Nuestra empresa está situada en una zona en la que hay muchos fabricantes de grúas y plataformas, por lo que a lo largo de los años ha sido posible encontrar mano de obra cualificada, pero también ha sido necesario, especialmente en el período reciente en el que la industria de la elevación está funcionando tan bien, invertir en jóvenes sin experiencia pero dispuestos a formarse.

**Mov.- Cuéntanos sobre las nuevas instala-ciones y si ampliaréis plantilla de gente.**

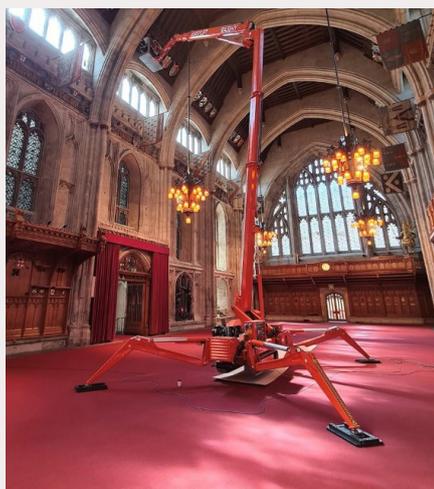
La nueva sede, de 6.600 m<sup>2</sup> en un terreno de 24.000 m<sup>2</sup>, está en construcción. Por des-gracia, las obras han empezado tarde, prime-ro por el covid y luego por la dificultad de encontrar material y el aumento de precios provocado por las numerosas obras que se han iniciado en Italia en los últimos 2 años gracias a los diversos incentivos estatales. Tenemos previsto trasladar la producción a finales de año y las oficinas en la primave-ra de 2024. Tras la contratación para la oficina de ventas, la oficina de compras y la oficina de administración durante 2021, en 2022 habrá un gran número de nuevas contrata-ciones tanto para producción como para la oficina técnica, pero también se prevén nuevas contrataciones para 2023, al menos para producción.

**Mov.- ¿Cual es la fabricación actual? con las nuevas instalaciones aumentará?**

En 2022 produjimos unas 400 máquinas. La capacidad de producción actual es de 40 máquinas al mes, limitada por el espacio físico disponible. En la nueva ubicación no ha-brá problemas en cuanto a capacidad de producción; sólo tendremos que seguir au-mentando las ventas y contratando personal.

**Mov.- ¿En qué proyectos estáis trabajando para el futuro?**

Hace sólo unos meses que presentamos la última Easy Lift, la RA53, la máquina más grande de nuestra gama, pero ya estamos trabajando en algunos proyectos de restyling y otros nuevos, entre ellos un par de arañas de más de 30 m, pero de momento es dema-siado pronto para decir más.



# Entrevista a...

## MANUELA VENDER

**Mov.- ¿Qué crees que estás haciendo para destacar de vuestra competencia?**

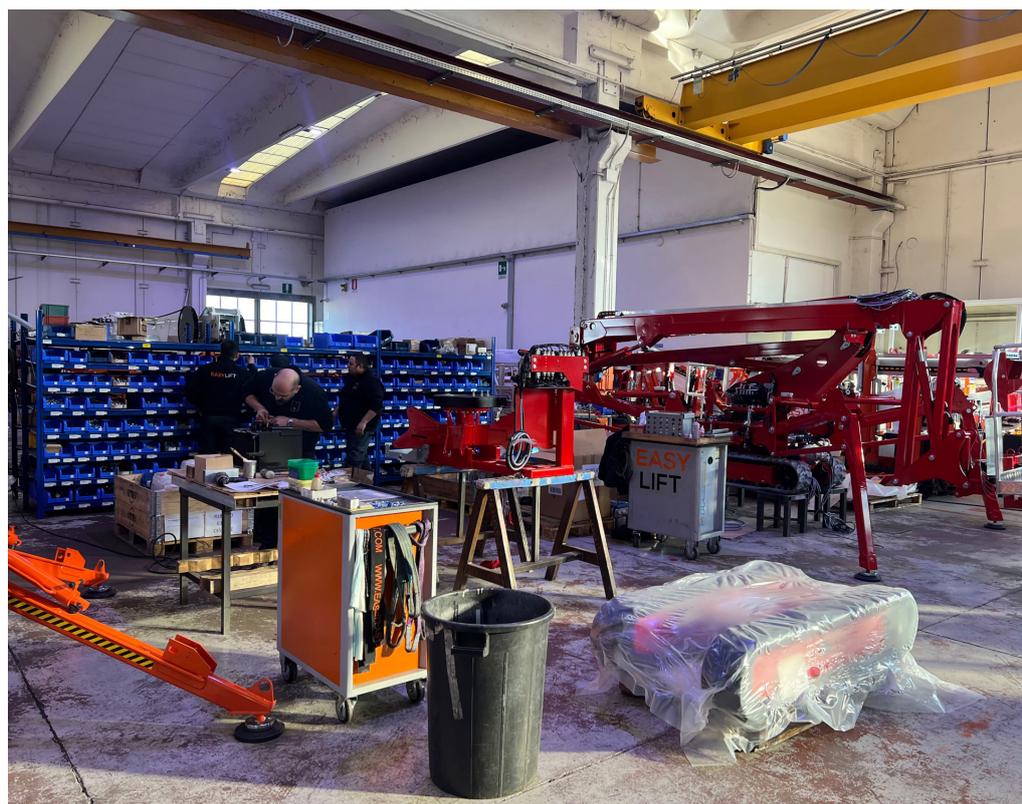
Nos centramos en máquinas de alto rendi-miento que sean fáciles de usar, mantener y reparar, y en un servicio posventa rápi-do y eficaz porque, como hemos dicho an-tes, es importante vender, pero para retener a un cliente, sobre todo si es un arrendata-rio, la fiabilidad total es una condición "sine qua non".

**Mov.- Vosotros estáis en el día a día del mercado, ¿cómo ve el mercado para este año? ¿hacia dónde vamos?**

El mercado parece mantener el buen ritmo del año pasado y, a pesar de las subidas de precios y los retrasos en las entregas, confia-mos en que 2023 también traiga grandes sa-tisfacciones.

**Mov.- De los mercados de exportación don-de estáis, ¿cuál es el que funciona mejor?**

El mercado en el que somos más fuertes en cuanto a cifras y cuota de mercado es el es-tadounidense, gracias a la colaboración con un minorista que conocimos en APEX 2011 y con el que llevamos trabajando desde 2012 que ha creído firmemente en nuestro pro-ducto y marca y ha invertido en su promo-ción.



**EN LATINOAMÉRICA HEMOS VENDIDO ALGUNAS MÁQUINAS A UNA GRAN EMPRESA DE ALQUILER Y A UNA COMPAÑÍA ELÉCTRICA, PERO SIN DUDA ES UN MERCADO QUE AÚN TENEMOS QUE EXPLORAR.**

En cuanto a Europa, nuestro primer mercado es Alemania, donde desde finales de 2020 colaboramos con un distribuidor que lleva más de 50 años en el mercado de la elevación, y que en poco tiempo ha conseguido hacer de Easy Lift una marca líder en el mercado, gracias también a una empresa propia que cuenta con varios talleres repartidos por todo el país.

**Mov.- ¿Qué ventajas les puedes explicar a los alquiladores y clientes que se planteen comprar una máquina de las ventajas de la plataforma sobre orugas frente a la autopropulsada?**

La araña está equipada con estabilizadores, por lo que puede utilizarse en pendientes y terrenos irregulares. Tiene unas dimensiones compactas para poder pasar y trabajar en espacios reducidos. Además, en comparación con los vehículos autopropulsados, tiene un peso reducido, por lo que puede utilizarse en superficies delicadas con poca capacidad de carga.



**Mov.- En Latinoamérica ya habéis vendido y los clientes están muy satisfechos. Es un mercado que queréis desarrollar, ¿qué buscáis en un distribuidor?**

En Latinoamérica hemos vendido algunas máquinas a una gran empresa de alquiler y a una compañía eléctrica, pero sin duda es un mercado que aún tenemos que explorar.

Como Easy Lift solemos elegir empresas comerciales como distribuidores, pero en muchos países de América Latina, a diferencia de Europa, la mayoría de las empresas que venden plataformas son empresas de alquiler. En un distribuidor buscamos compromiso con la promoción de la marca (con máquinas de demostración, participación en ferias locales, página web, medios de comunicación) y preparación técnica para la post-venta.

**Mov.- ¿Qué modelos piensas que pueden encajar más en el mercado de México y Latinoamérica?**

Como se trata de un mercado aún por explorar para nosotros, creo que será más fácil empezar con máquinas pequeñas o medianas que requieran menos inversión.

**Mov.- ¿En qué ferias y eventos os podremos ver este año?**

Recién terminada la feria ARA SHOW (13-15 de febrero) en Orlando (EE.UU.), la próxima será Vertikal Days en el Reino Unido en mayo, seguida de Apex a principios de junio en Holanda, Platformers' Days en septiembre en Alemania y GIS a principios de octubre en Italia, además de varias ferias de mantenimiento ecológico en América y otras ferias locales. Desde aquí queremos invitar a los clientes que quieran venir a ver nuestra fábrica, estaremos encantados de atenderles. También estaremos en vuestros Premios Movicarga en septiembre, para celebrar a vuestro lado esos 50 años que tanto lo merecen.



Emanuele Sorianini, Manuela Vender y Gianluca Pez

