

Home ▾ Mercato ▾ Mini: ecco tutte le strategie di Bobcat

Mercato Prodotti Speciali Samoter 2020

Strategie & Prodotti

## Mini: ecco tutte le strategie di Bobcat

Daniela Grancini 28 gennaio 2020



Robert Husàr

Nel corso degli incontri propedeutici al prossimo **Samoter** (Verona, 21-25 marzo 2020), abbiamo incontrato **Robert Husàr**, **Bobcat** Product Manager per i mini escavatori. E gli abbiamo chiesto quali sono le strategie del marchio della Lince per promuovere questa tipologia di macchina, che peraltro gode di una sempreverde popolarità, nel nostro mercato.

### Una piattaforma comune

*"Stiamo continuando a portare avanti una strategia che si è rivelata vincente: progettare e sviluppare la linea dei mini escavatori secondo le esigenze specifiche del mercato italiano. Il nostro approccio è quello di utilizzare una piattaforma comune attraverso la quale sviluppare i vari prodotti. Si tratta di un importante lavoro di squadra, che prevede una stretta collaborazione tra gli ingegneri e gli specialisti di prodotto che lavorano negli States e quelli europei, in modo che si incrocino le competenze tecniche e siano chiare le esigenze specifiche dei rispettivi mercati che hanno, ovviamente, peculiarità diverse. Le due aree geografiche, quella europea e quella americana mettono a punto congiuntamente prodotti che rispondono esattamente alle esigenze dei singoli mercati. E questo ci consente una grande flessibilità e versatilità progettuale".*

### Uno scambio di competenze

I due team si scambiano quindi le differenti competenze tecnologiche in una proficua condivisione di cultura tecnica che utilizza una medesima filosofia di progettazione e si declina però su bisogni e priorità differenti che appartengono alle esigenze applicative e di mercato delle rispettive aree geografiche.



Robert Husàr (a sx) e Luca Bonadiman mentre ricevono il Samoter Innovation Award per l'A-SAC 5

La collaborazione tra il team europeo e quello statunitense ha tra l'altro consentito la creazione dell'**A-SAC 5**, premiato con il Samoter Innovation Award.

Il sistema A-SAC – Advanced Selectable Auxiliary Control (comando ausiliario selezionabile avanzato) migliora le funzionalità del SAC (introdotto nel 2018) permettendo anche di regolare la velocità di ogni funzione per adattarle a particolari lavori o ai propri livelli di capacità. L'operatore può salvare fino a sette differenti combinazioni di configurazione della velocità per applicazioni diverse aumentando la precisione nell'utilizzo di specifici accessori.

Il sistema A-SAC sarà disponibile come optional sugli **escavatori Bobcat serie R**.

*"Aggiungo che per noi è altrettanto importante la collaborazione costante che abbiamo con la rete distributiva dei due mercati. Perché è anche attraverso il loro feedback con i nostri dealer (e di riflesso con i nostri clienti) che il nostro team di progettazione è in grado di costruire prodotti su misura".*

### Un futuro elettrizzante?



Lo proveremo al Samoter

E il **mini elettrico**? Quale accoglienza si aspetta Bobcat dal mercato italiano per questa tipologia di prodotto?

*"I nostri escavatori elettrici sono già venduti e utilizzati in mercati più sensibili all'utilizzo delle energie alternative, come Svezia e Norvegia. Il mini elettrico è un progetto indubbiamente molto interessante, le normative stanno spingendo in questa direzione".* Ma il mercato italiano è pronto ad accettare queste innovazioni? *"Ci sono secondo me due aspetti da tenere presenti. Il primo è costituito dalle esigenze specifiche degli utilizzatori, che abbiano per esempio la necessità di utilizzare macchine elettriche in cantieri indoor in cui il diesel è bandito. Il secondo fattore che potrebbe favorire la diffusione delle macchine elettriche riguarda le municipalità e le restrizioni che localmente vengono applicate in cantieri in cui emissioni e rumore devono essere sotto controllo. Questi due elementi possono indubbiamente favorire l'introduzione (e il successo) dei mini elettrici anche nel mercato italiano".*

Un mercato che, come ha spiegato **Luca Bonadiman**, District Manager Bobcat per Italia, Israele e Cipro, ha dimostrato parecchia curiosità, specialmente nel nord del Paese dove sembra che soprattutto i noleggiatori, siano più propensi a cogliere (e sfruttare) le innovazioni e i vantaggi che queste macchine possono offrire.

La demo area che verrà allestita nel corso di Samoter sarà l'occasione buona per vedere e provare sul campo l'**E10e**.

TAGS Bobcat Luca Bonadiman Robert Husàr



Sfoggia la rivista Macchine Edili



n.6 - Dicembre 2019



n.5 - Ottobre 2019



n.4 - Settembre 2019

Edicola Web

Iscriviti alla newsletter



Macchine Edili organo ufficiale



Macchine Edili media partner



Commenti recenti

Daniela Grancini su *Maxity Euro 5: più potente ed economico*

Roberto su *Maxity Euro 5: più potente ed economico*

Daniela Grancini su *IPAF: realtà virtuale per PLE*

Roberto su *IPAF: realtà virtuale per PLE*

Daniela Grancini su *Mecalac: ecco la gamma disponibile in Italia*