

---

## Prisma Noleggi: box prefabbricati e moduli abitativi per ogni esigenza di spazio temporaneo

E' un'azienda giovane nel comparto del noleggio, appartenente al Gruppo Industriale Eta Box che può vantare 20 anni di costante presenza sul mercato dei monoblocchi prefabbricati coibentati. Prisma Noleggi offre soluzioni adeguate e molto convenienti per soddisfare esigenze temporanee di uffici, spogliatoi, mense, realizzare interi campi di lavoro nei cantieri, scuole, servizi igienici e in genere per risolvere i problemi che nascono in occasione di eventi transitori e limitati nel tempo, in cui non esistano strutture in muratura adatte allo scopo. I monoblocchi, componibili in numero praticamente illimitato, trovano larghe applicazioni nel settore edile, industriale e civile.

La sede centrale di Prisma Noleggi si trova a Lusurasco di Alseno, in località Palazzo (Piacenza), ma l'azienda sta operando ultimamente uno sviluppo capillare su tutto il territorio nazionale, mediante i depositi di concessionari ad essa affiliati.

Per saperne di più abbiamo effettuato un'intervista con il Direttore Commerciale Pierluigi Zappaterra persona esperta del settore in cui opera da ben 17 anni dopo una lunga esperienza in contesti multinazionali:

Iniziamo con il tracciare la storia dell'azienda. Quando è nata Prisma Noleggi, e come si è evoluto nel corso degli anni il settore di attività del noleggio?

La Prisma Noleggi S.r.l. è stata creata nel 2004. &ndash; esordisce il direttore commerciale (nella foto) - Fa parte del Gruppo Industriale Eta Box, produttore di Prefabbricati metallici componibili che quest'anno festeggia 20 anni di attività nel mercato di riferimento. Sino alla fine del 2007 la 'Prisma Noleggi' ha operato nel mercato del noleggio in modo marginale, senza una vera e propria organizzazione interna, ma dai primi mesi di quest'anno c'è stata la vera e importante svolta: i titolari hanno deciso di sviluppare a livello nazionale tale azienda, creando una vera struttura organizzativa e decidendo di farla dirigere da un Manager esperto del settore. Lo sviluppo della nostra azienda in pochi mesi sta già registrando passi da gigante: abbiamo stretto partnership con ben 7 concessionari che operano sia commercialmente nella propria area di competenza che come depositi Prisma. L'obiettivo è quello di raggiungere la massima capillarizzazione nel più breve tempo possibile, in modo da essere molto competitivi rispetto alla concorrenza sia per quanto riguarda i costi di trasporto e oneri di montaggio, sia nella tempistica delle consegne. Ogni concessionario mette a disposizione figure commerciali, montatori, trasportatori. Essendo in una fase di sviluppo, colgo tra l'altro l'occasione per lanciare un appello a chi volesse entrare nel nostro mercato e quindi incrementare il suo business diventando un nostro partner, può contattarci affinché vengano valutati i presupposti di una collaborazione come concessionario Prisma nelle aree commerciali ancora attualmente scoperte.

Quali sono le principali tipologie di moduli e monoblocchi che vengono richieste per il noleggio?

Le tipologie di monoblocchi sono diverse: partiamo dal monoblocco da mt 4,30 x 2,40 al più grande 8,00 x 2,40 con altezze interne mt 2,20-2,40 e 2,70 in base alle tipologie d'uso.

Sicuramente il monoblocco più richiesto è il classico 20 piedi (mt 6,30 x 2,40) che viene utilizzato tantissimo per le realizzazioni assemblate, in cui bisogna realizzare centinaia di Mq. I nostri monoblocchi possono essere assemblati sul lato lungo, sul lato corto e nella serie 9000 si possono sovrapporre sino a 3 piani.

Abbiamo poi anche una gamma di sanitari con scarico fognario con diverse dimensioni, wc

---

chimici e container marittimi da 20 piedi. Inoltre forniamo una gamma di arredi sia per realizzare uffici, spogliatoi, mense, dormitori.

Per concludere, a chi lo desidera offriamo sia i condizionatori che i termoconvettori elettrici.

Che tipo di clientela si rivolge generalmente alla vostra azienda?

La cosa bella del nostro settore è che chiunque abbia bisogno di spazio per un periodo limitato di tempo, può essere un nostro cliente. Generalmente ci contattano imprese di costruzioni e società di montaggi industriali, ma anche spesso industrie, scuole, comuni, società che organizzano eventi di spettacolo, società di telecomunicazione, industrie petrolifere e petrolchimiche.

Nel contratto di noleggio dei vostri prodotti quali servizi sono ricompresi?

In tutta la durata del noleggio, qualsiasi problema dovesse essere imputato a un difetto costruttivo del prefabbricato, o al mal funzionamento di qualche impianto sia esso elettrico o idraulico che di condizionamento e riscaldamento, la 'Prisma Noleggi' interviene gratuitamente in cantiere a livello nazionale (anche quindi tramite i suoi concessionari). Inoltre, a maggiore tutela del cliente offriamo una estensione di assicurazione denominata Servizio 'NO Problem', che è a tutti gli effetti una 'All Risk' contro tutti i tipi di rischi di sinistri sia di atti vandalici, imbrattamenti, danni causati da movimentazione di macchinari in cantiere, furti parziali o totali di arredi, etc.

In definitiva, come possiamo sintetizzare i punti di forza della vostra azienda e dell'attività che svolge?

Siamo un'azienda giovane, dinamica e flessibile. Ci stiamo dando un'organizzazione snella ed efficiente, ci imponiamo di decidere velocemente per qualsiasi tipo di progetto ci possa essere sottoposto in modo da dare ai clienti la possibilità di prendere certe decisioni aziendali in tempi rapidi. Un punto di forza che ci stiamo adoperando a realizzare è quello della capillarizzazione dei depositi in tutto il territorio nazionale. Ci sentiremo soddisfatti solo quando avremo un deposito Prisma ogni 100 km di distanza. In questo modo anche il servizio di assistenza tecnica sarà garantita in 24 ore da qualsiasi parte d'Italia.

A vostro parere, con quali tipi di problematiche e criticità deve scontrarsi in Italia chi svolge un'attività di noleggio come la vostra?

Purtroppo le problematiche più grosse nel nostro segmento di mercato sono le normative italiane che spesso ostacolano non poco la nostra attività. Non c'è una legge in Italia che regolamenti l'attività di noleggio dei Prefabbricati Abitativi. Le nostre sono strutture temporanee, atte a risolvere problematiche di spazio limitate nel tempo. Le normative alle quali ci dobbiamo attenere sono innanzitutto regionali, ed ogni Comune spesso ne dà una sua interpretazione, per non parlare delle ASL che da Comune a Comune danno anch'esse le loro interpretazioni a volte obbligandoci a rivedere i progetti. Un prefabbricatore che fa noleggio non può produrre centinaia di moduli abitativi con caratteristiche tecniche differenti che accontentino le 20 regioni d'Italia. Quindi, noi come Prisma Noleggi, quando un cliente ci chiede un certo progetto gli diciamo di interessarsi nel suo Comune e nella sua ASL, di raccogliere il più possibile informazioni prima di realizzare un'offerta e quindi un progetto definitivo, in modo da evitare di rivoluzionare un progetto in termini di sostanza e costi.

Qual è la vostra opinione circa l'uso di Internet da parte della clientela per richiedere informazioni e preventivi sul noleggio? Quale, infine, l'utilizzo del Web da parte dei vostri clienti?

Internet è sicuramente un veicolo pubblicitario, importantissimo per far conoscere la propria

---

azienda. Pero' ha un grosso difetto: è troppo impersonale. Nel sito aziendale di Prisma, che stiamo rivedendo, ho voluto rompere questi schemi standard: ad esempio nella Home Page ho messo un mio personale messaggio di benvenuto al potenziale cliente che ci visita, in modo da farlo sentire a suo agio e facendogli capire che oltre al business esistono dei rapporti interpersonali tra azienda e cliente, elementi essenziali che ritengo ci contraddistinguono rispetto ai nostri competitors. Per quanto riguarda la visibilità della nostra azienda e la eventuale richiesta di preventivi, siamo ormai presenti in buona parte dei portali che riguardano il settore dell'edilizia. In ogni portale vi è la possibilità di contattarci via mail per richieste di preventivo. Dalla clientela abbiamo riscontrato che viene usato ancora poco, preferiscono a volte il contatto diretto: la telefonata in azienda, sentire chi c'è dall'altra parte, come gli risponde, e così si possono fare un'idea di com'è l'azienda. Dai nostri clienti il Web è usato innanzitutto da coloro che vogliono ricercare nel più breve tempo possibile informazioni su quali aziende erogano certi servizi, richiedere le offerte a più competitors, e decidere velocemente. Internet ha sicuramente sviluppato il business a tutti noi, pero' ha anche creato molta più concorrenza. Con un click ora sai chi fa noleggio di Prefabbricati dalla Val D'Aosta alla Sicilia, mentre prima si cercava il fornitore prettamente in ambito locale tramite le 'Pagine Gialle' cartacee...

Questo è il bello e il brutto del Web!