

# IL TUO ALLEATO in cantiere

Produce cinquantacinquemila contratti l'anno, con trentacinque filiali. La forza motrice di Mollo Noleggio è nella crescita graduale associata a un'offerta davvero completa

Testi di Fabrizio Parati

Dal cucchiaino alla città". La celeberrima espressione dell'architetto Walter Gropius, che divenne lo slogan dell'insigne Bauhaus, ben si attaglia alla consolidata attività del Gruppo Mollo. Gropius intendeva definire un approccio alla progettazione architettonica che portasse a trattare con proficua uniformità di metodo il lavoro dell'architetto, sia alla piccola (il cucchiaino) sia alla grande scala (la città). Ebbene, Mollo ha foggato la propria attività di noleggio con lo stesso approccio uniformante, con lo stesso sguardo onnicomprensivo, pur non sacrificando la specificità di ogni esigenza: chi si rivolge a Mollo può noleggiare tutto ciò di cui ha bisogno per il proprio cantiere. Tutto: dal monoblocco alla gru edile, passando per il tavolino, la sedia, il condizionatore, il bagno chimico, il gruppo elettrogeno, i puntelli per la soletta, le casseforme, le carotatrici, i muletti, i sollevatori telescopici, le torri faro, i semafori stradali, le piattaforme aeree, i mini e midi escavatori, i dumper, ecc. È un elenco, il nostro, del tut-

15 MILA M<sup>2</sup>  
(di cui 4.000 coperti)  
del Centro  
di Assistenza  
& Logistica  
di Mollo  
Noleggio,  
in località  
Vaccheria,  
ad Alba (CN).





**4.500 SATELLITARI INSTALLATI**  
Quella di Mollo Noleggio è tra le più nutrite flotte oggi esistenti in Italia: nel corso del 2019, ha permesso il recupero di ben 470mila euro di mezzi rubati.

to incompleto, che dobbiamo sospendere a mezzo per brevità, ma che può aiutare a rendere l'idea che la forza del Gruppo Mollo è (anche, ma non solo) in un'offerta irriducibile per profusione, e che interdice la possibilità di non trovare le risposte adeguate e rapide ai plurimi bisogni dei clienti di tutti i cantieri.

### Centro Assistenza e Logistica

L'aristocrazia di qualsiasi formula di noleggio si esprime nella qualità dell'assistenza. Essa è il momento della verità di un servizio di noleggio. È per questo che **Costruzioni** ha visitato i 15mila m<sup>2</sup> (di cui 4.000 coperti) del Centro di Assistenza & Logistica di Mollo Noleggio, in località Vaccheria, ad Alba (CN), con la guida, puntuale e illuminante, di Silvia Gattarossa, che del centro è la responsabile. A Vaccheria, Mollo approda nel 2017: in uno stabile che ospitava i camion della MAN. Gli spazi erano già strutturati in modo congeniale per le necessità dell'esercizio del noleggio: un esteso piazzale, in cui i camion che trasportano le macchine possono muoversi con comodità, e uno stabile con un tetto, raggiungibile con una rampa (riscaldabile d'inverno), su cui è possibile caricare fino a 900 kg al m<sup>2</sup>: la MAN ci alloggiava i camion, mentre ora serve da

esposizione di tutto ciò che è targa bianca, dall'autocarro ai cassonati, e per lo stoccaggio degli accessori per i sollevatori telescopici (verricelli, argani, benne, falconi). Il centro di Assistenza & Logistica di Vaccheria, in cui lavorano settantadue persone, è specializzato nella riparazione di piattaforme aeree, di mezzi per il sollevamento, di macchine movimento terra, di macchine e attrezzature edili. Si eseguono anche tutti gli interventi non effettuabili nelle trentacinque filiali del Gruppo: riparazioni o manutenzioni che richiedano il ricorso ad attrezzature speciali non presenti nelle filiali. Nell'Officina di Vaccheria lavorano venticinque persone, tra tecnici interni, impiegati tecnici, accettatori, lavagisti, a cui si aggiungono diciannove tecnici esterni per interventi di assistenza svolti direttamente in cantiere. L'officina è suddivisa per reparti. Uno di essi, affidato alle cure di tre meccanici specializzati, è dedicato alle piattaforme autocarrate. Accanto ad esso c'è il reparto dei pesanti: sollevatori verticali e semoventi diesel, ragni, ecc. Segue quello del movimento terra, con tutto il mondo degli escavatori (dagli 8 ai 150 q) e dei dumper. E, infine, il reparto destinato alle macchine elettriche. Ma come avviene il processo in officina? Ce lo illustra



**L'OFFICINA del Centro di Assistenza & Logistica di Mollo Noleggio. Nel Centro lavorano settantadue persone, venticinque delle quali dedicate all'assistenza tecnica.**



**SILVIA GATTAROSSA è la Responsabile del Centro di Assistenza & Logistica di Mollo Noleggio.**

Silvia Gattarossa: "Abbiamo tre accettatori suddivisi per tipologie di macchine con il compito di fare una sorta di "collaudo" ai mezzi in entrata. Dopo la valutazione, apro un ordine officina per indicare quale strada la macchina debba prendere (riparazione o manutenzione ordinaria). Dopo di che, il mezzo, scaricato nel piazzale esterno, viene lavato e approda in officina, laddove un tecnico dispone di tutte le indicazioni per le operazioni da svolgere. Eseguiti gli interventi, la macchina viene nuovamente presa in mano dagli accettatori, che riprovano il mezzo ed eseguono una sorta di collaudo finale (controllo qualità), verificano la pulizia e sanificano la macchina. A lavorazione ultimata, parallelamente, viene controllato il corretto utilizzo dei ricambi (con il conseguente scarico automatico sull'ordine officina) e tracciato l'intero processo di riparazione dei mezzi con l'indicazione anche dei tempi di ripristino degli stessi. E guadagniamo

anche la perfetta coscienza della storia di ogni macchina". In sostanza, in Mollo l'abolizione delle sacche di inefficienza si è saldata ad un movimento unisono di tutte le proprie articolazioni interne.

### Reparto logistico

La logistica è divisa in due aree: la logistica 1 si occupa di consegnare, ritirare e trasferire mezzi in Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta. La 2 ha competenze su Lombardia, Veneto, Emilia Romagna e Toscana. Tre persone per ogni area ricevono gli ordini di consegna, di ritiro e di trasferimento da tutte le filiali del Gruppo, e, giornalmente, elaborano tali richieste per creare una scheda viaggio con tutte le indicazioni di percorrenza e di carico.

Una figura di rilievo, ospitata anch'essa nello stabile di Vaccheria, è quella che si occupa di "rimalgamare" i magazzini: ha il compito di fare in modo che le filiali del Gruppo siano sempre adeguatamente fornite, cioè che in esse non manchino mai le macchine (la cui età media è di quattro anni). L'ultima tappa del nostro periplo tra le forme altamente organizzate del mondo Mollo ci ha fatto approdare all'ufficio che si occupa - sia sul piano logistico sia su quello commerciale - del noleggio a caldo, ovvero per macchine dai 32 m in su noleggate con servizio operatore (qui, gli addetti, sono venticinque). È ancora Silvia Gattarossa a darci il quadro: "Chi gestisce la parte commerciale ha, tra gli altri, il compito di indirizzare i nostri quattro commerciali esterni (due sul Piemonte e due sulla Lombardia) a svolgere i sopralluoghi, che, in questo ambito, sono di centrale importanza."

### Tempi rapidi

Nel magazzino automatico i tempi di elaborazione dell'ordine sono, in media, di quindici minuti. Roberto Zuccarello, responsabile del magazzino: "Abbiamo codificati circa novantottomila articoli. E abbiamo una movimentazione totale, durante l'anno, di circa un milione di pezzi (dalla minuteria, alle gomme, ai cingoli, ecc.)."

# Genesi d'un successo



**FRATELLI MOLLO**  
A sinistra, Mauro Mollo, Ceo di Mollo Noleggio, a destra, Roberto Mollo, vicepresidente e contitolare dell'azienda: "Vogliamo ampliarci in Emilia, in Veneto, in Toscana e in Lombardia."

Durante la nostra visita alla sede aziendale di Alba (CN), abbiamo incontrato Mauro Mollo, Ceo di Mollo Noleggio. Incontro fecondo, per capire la genesi di un'azienda che è protagonista indiscussa del mondo del noleggio in Italia.

## Quando, come e dove siete nati?

Nel 1971 mio padre ha avviato un'attività di vendita porta a porta di prodotti per l'edilizia. Con un furgone, un Fiat 238 rosso (di cui ho ancora salda e commossa memoria), girava per cantieri e andava a vendere ferro e chiodi. La nostra azienda è nata così. Cinquant'anni fa. A sette, otto, nove anni mi caricava su quel furgone e passavo dei pomeriggi insieme a lui. E già mi parlava di lavoro. Con il tempo, l'attività itinerante ha lasciato spazio all'apertura di un punto vendita: una ferramenta. Mio padre, tuttavia, aveva il pallino degli elettroutensili, delle macchine. E, per la nostra zona geografica, fu un antesignano: siamo alla fine degli anni Settanta, ed egli inizia a vendere betoniere, trapani AEG, i primi martelli elettrici da demolizione (le sole attività commerciali che, a quel tempo, offrivano questi prodotti erano a Torino). I passi successivi sono stati quelli di affiancare alla vendita una piccola officina, e di aprire un magazzino edile. È a quel punto che nasce l'attività che mio padre ha poi venduto a me e a mio fratello. A quel tempo, avevo trent'anni e mio fratello Roberto ne aveva venticinque. E così siamo partiti.

## Correva l'anno 1986: ci racconti l'esordio suo e di suo fratello

Dopo il diploma (liceo scientifico) e il servizio militare nei bersaglieri, ho scelto di aprire una mia impresa che si occupava di prefabbricazione (settore che, in quegli anni, proliferava). Per un decennio ho frequentato una vera palestra professionale, andando a lavorare in tutta Italia. Ma, a trent'anni, come detto, intercettando anche la volontà di mio fratello Roberto, decido di acquistare (insieme con mio



fratello, per l'appunto) l'azienda paterna. Era il 1986. Ebbene, dall'86 al 1992 ho girato l'Europa, per capire che cosa facessero gli altri. Ho frequentato tutte le fiere europee, per capire cosa avrei potuto fare da grande. E, andando in giro, mi sono accorto che un discorso dominava su tutti: sentivo continuamente parlare, specialmente nel Nord Europa, di noleggio. A quel tempo, in Italia, il termine noleggio era presente solo nel linguaggio di pochissimi e illuminati soggetti. Nel mio peregrinare mi sono imbattuto in una società inglese di noleggio, che, già allora, aveva trecentocinquanta filiali, cioè l'HSS (l'attuale HSS Hire: la prima società di noleggio del Regno Unito). L'HSS aveva un tipo di noleggio molto simile a quello che noi all'epoca vendevamo: elettroutensili, ponteggi, trabatelli. Mi sono messo in contatto con loro chiedendo se potessero essere interessati a una filiale italiana. Mi hanno ospitato due settimane a Londra e mi hanno aperto un mondo, illustrandomi il funzionamento della loro filiale. Ebbene, di lì in poi io e mio fratello abbiamo gestito la nostra idea di noleggio sulla scorta del formidabile esempio di HSS. Anni dopo, da loro ci siamo ispirati anche per il catalogo Mollo (non mi vergogno a dirlo!).

## Nel 1992 lei torna stabilmente in azienda, ad Alba. Come si muovono le cose?

Dal 1992 al 1995, cioè in un solo triennio, abbiamo comperato trecentoquaranta gru (con un anno o due di vita). Nel 1995, sulla scorta di queste acquisizioni, è nata la Mollogru, che, oggi, con venti addetti e duecentosettanta gru edili a noleggio, lavora prevalentemente sul Piemonte e la Liguria. La nostra attività di noleggio, pertanto, principia dalle gru edili. Con quell'azienda abbiamo cominciato a farci le ossa, pur muovendoci tra notevoli difficoltà. Capitava persino che, rivolgendoci ad alcuni interlocutori (che poi divennero clienti), ottenevamo l'involontario risultato di offenderli: inconsapevoli dei vantaggi della formu-

**LA FILOSOFIA che anima Mollo Noleggio è quella della rete di filiali: una deve aiutare l'altra e, pertanto, tra di esse non debbono distare più di 40 km (al massimo). In non oltre un'ora di tempo si deve essere in grado di poter recuperare una macchina in un'altra filiale, se in una dovesse mancare. È un modello molto diverso da quello di altri.**



la noleggio, costoro si sentivano mortificati, perché pareva che, offrendogli il noleggio, formulassimo l'implicita ipotesi che non avessero i soldi per l'acquisto... Gli esordi sono stati realmente durissimi. Poi l'attività si è avviata e strutturata, ma la transizione verso la reale fioritura è stata graduale.

## In che modo è avvenuta?

Nel 1997, abbiamo comperato la prima piattaforma aerea, un'ALU 16 Pagliero, colore verde pisello e montata su un Daily, e due semoventi Genie. Ma, a quel tempo, non avevamo ancora il furor sacro per il rent: il noleggio rimaneva marginale nel nostro impianto aziendale e a esso prestavamo solo ritagli di tempo.

## Quando ci fu la svolta?

Nel 2000. Sono andato da mio fratello e gli ho detto che volevo cimentarmi a tempo pieno nel noleggio. Così ho fatto: dedicandomi all'attività per dieci ore al giorno. Siamo partiti in tre. Io, Roberta Pelassa (che oggi lavora

ancora con noi) e Antonella Albanese (tutt'ora segretaria di Mollogru). All'esordio, ho sopperito alla pochezza di organico facendo tutto da me: pulivo il piazzale, ingrassavo le macchine, le lavavo. Dopo poco, è entrato in azienda un addetto alla manutenzione. A seguire, è arrivato Claudio Busca, che ha sviluppato l'attività commerciale. Mollo Noleggio è nata, quindi, nel 2000. Il primo anno, l'azienda ha fatturato settantacinquemila euro. L'anno scorso, cioè nel 2019, abbiamo fatturato cinquantacinquemilioni di euro. E queste cifre testimoniano il percorso di crescita di questi primi vent'anni.

Gli inizi dell'attività di Mollo Noleggio sono stati segnati dalla complessità, e sono stati determinanti per la comparsa dei miei capelli bianchi! Il 2003 e il 2004 sono stati di stagnazione. Poi abbiamo inanellato ottimi anni: 2006, 2007, 2008. Gli effetti della grande crisi del 2008 da noi sono arrivati nel 2010 e 2011. C'era chi falliva, chi faceva i piani di rientro, chi andava in concordato. In quel momento, io e mio fratello abbiamo deciso di investire tutti i nostri risparmi nell'azienda. E abbiamo iniziato a crescere e ad aprire filiali. Di lì in poi è stato un percorso di sviluppo continuo che, dalle quindici del 2010, ci ha condotto alle trentacinque filiali di oggi. Da una parte l'acquisto delle macchine, e, dall'altra, l'ingaggio degli uomini. Abbiamo assunto personale e abbiamo aperto filiali sulle persone: qualificati professionisti che avevano una conoscenza del territorio e del prodotto. Siamo cresciuti con loro.

## Un vostro punto di forza?

All'interno della Mollo Noleggio ci sono tre aziende che potrebbero essere tre srl distinte (oltre al noleggio, la formazione, il caldo e i bagni chimici), ma che, invece, sono un'unica società con servizi integrati. Il nostro cliente, con una sola fattura e un unico interlocutore, riceve tutto quanto ha bisogno. La forza è nella completezza della nostra offerta. Non così per altre realtà.

L'idea che il generalista sia meno specializzato dello specializzato è fuorviante. Il generalista è tutt'altro che un non specialista e, in più, ha una visione globale del mercato e del cantiere. I nostri commerciali, ad esempio, sono apprezzati proprio perché riescono a dare al cliente un quadro esaustivo di quanto serve a loro. Io, Mollo Noleggio, ti allestisco il cantiere, perché, in quanto generalista, sono votato al lavoro collaborativo e capace di una gestione della complessità. Sono un tuo partner. Non sono un mero fornitore di macchine, ma sono un tuo socio in ogni tua avventura costruttiva.

## Mollo Noleggio nel prossimo futuro?

Oggi noi abbiamo millecinquecento bagni chimici a noleggio. A Natale 2019 erano settecentocinquanta. In sei mesi abbiamo raddoppiato.

Abbiamo un piano acquisti di un migliaio di bagni. Li andremo a distribuire in Veneto, Toscana ed Emilia. Tra questo autunno e il prossimo anno saremo concentratissimi su quel tipo di attività. Stiamo investendo molto sull'ibrido, sull'elettrico, ma anche sull'euro 6. E poi vogliamo ampliarci, con nuove filiali in Emilia, Veneto, Toscana e Lombardia.