

VENETA TRASPORTI

INFORMA

TUTTE LE NEWS DAL MONDO DI VENETA TRASPORTI

*Cari clienti e collaboratori,
desideriamo raccontarvi il nostro 2014, attraverso i successi dei nostri clienti, testimonial eccellenti del nostro lavoro.
Veneta Trasporti è cresciuta, ottimizzando processi e progetti aziendali, garantendo affidabilità e standard di eccellenza ai committenti, in
vista delle sfide del 2015.*

Un augurio speciale per un Nuovo Anno di grandi successi!

Vittorio Pavan - il Presidente

BARISON SAS

Barison Industry, nasce nel 1965 operando inizialmente nella carpenteria meccanica e nella produzione di contenitori in acciaio inox per l'industria alimentare e chimica. Si specializza successivamente nella progettazione e produzione di impianti di distillazione di alcoli, posizionandosi tra le aziende leader nel settore. Un'azienda dinamica e sempre attenta all'innovazione.

Ne parliamo con Manuel Rauzi, incaricato del Purchasing Department.

[intervista a p.2](#)



BIO-HOUSE SRL

Bio-House nasce da due imprenditori, che, dopo anni di esperienza nella progettazione e direzione lavori nell'edilizia tradizionale, svolgono decisamente nel settore della bioedilizia nel 2004.

Nel 2006, dopo un vasto percorso formativo a livello internazionale, viene realizzata la prima casa, in collaborazione con operatori locali. Si lavora in un piccolo capannone di 500 mq ma, un anno dopo, si passa già a 1000 mq, e nel 2009 nell'attuale sede di 5000 mq a Montebelluna, ormai diventata "un po' strettina".

Nel 2010 Bio-House volendo allargare i propri confini di mercato crea BIO-HOUSE Group della quale fanno parte Bio-House stessa e altre due importanti realtà: Bio-House Group opera oggi in 7 regioni italiane ed esporta anche in Svizzera.

Ad oggi il gruppo, che ha realizzato circa 150 progetti, occupa nella propria struttura 80 persone. Un caso di successo che Veneta Trasporti è lieta di supportare con il proprio servizio.

Ne parliamo con l'Arch. Mattia d'Olivio.

[intervista a p.2](#)



BANO RECYCLING SRL

Bano Recycling, azienda specializzata nella produzione di trituratori primari e secondari ha sviluppato le più avanzate soluzioni di riciclaggio dei materiali, dalla macchina all'impianto completo.

Ormai il riciclaggio dei materiali interessa tutte le aziende. Bano spiega le particolarità della sua impresa.

[intervista a p.2](#)



la voce dei clienti

barison

SOSTENIAMO LA GRANDE TRADIZIONE ITALIANA

Quali solo gli ingredienti che si sono dimostrati vincenti per la vostra azienda nella competizione?

“Affidabilità, puntualità, flessibilità e una totale disponibilità a trovare la soluzione più adatta al cliente: noi seguiamo rigorosamente questa linea ogni giorno, e questo significa un rapporto molto stretto con i nostri clienti che ci percepiscono come un partner più che come un semplice fornitore.”

Che cosa vede nel futuro prossimo del vostro mercato?

“Il nostro mercato di base, enologia e distillazione, in Italia va verso la maturazione. Per questo ci siamo orientati da tempo sui mercati internazionali, anche perché la grande tradizione italiana in questi settori ci assicura un prestigio riconosciuto.”

I clienti sono più esigenti nel prodotto. Vede questa evoluzione anche nei servizi di trasporto?

“Certamente. I nostri clienti vogliono un prodotto sempre più qualificato, e chiedono soluzioni per i loro specifici processi produttivi e campi di attività. Nel trasporto valgono le stesse regole: in particolare tempi di trasporto più veloci e orari e sequenze di arrivo più rigorosi. Inoltre, e noi lo sappiamo bene, con impianti più complessi e voluminosi l'organizzazione del trasporto deve essere sempre più attenta, professionale e personalizzata.”

Pensa che cercare i clienti più lontano sia un'esigenza di ricambio della clientela o un fattore strategico di successo aziendale?

“In un mercato sempre più internazionale la capacità di gestire clienti anche a lunga distanza è assolutamente strategica. E qui c'è una parte importante del nostro successo aziendale.”

Che cosa chiede e pretende dai suoi fornitori di servizi?

“Esattamente quello che i nostri clienti chiedono a noi: affidabilità, puntualità, flessibilità e assoluta disponibilità a trovare insieme la soluzione migliore. Questo, naturalmente, vale anche per il trasporto.”



bio-house

CON LA BIOEDILIZIA LA CASA TORNA A MUOVERSI

Architetto D'Olivio, quali solo gli ingredienti che si sono dimostrati vincenti per la vostra azienda nella competizione?

“L'innovazione tecnologica e la ricerca di soluzioni innovative che sappiano andare incontro alle mutevoli necessità del mercato. L'affidabilità e la serietà nel saper trattare un argomento tecnicamente complesso come quello della bioedilizia prefabbricata chiavi in mano, guadagnate grazie alla grande esperienza e al metodo di lavoro sviluppato in dieci anni di esperienza e oltre 150 realizzazioni: è questo che ci permette di gestire un ritmo di produzione di quattro case al mese.”

Che cosa vede nel futuro prossimo del vostro mercato?

“Il nostro obiettivo è quello di fare della casa un prodotto di eccellenza tecnologica con costi sempre più accessibili tramite un'industrializzazione sempre più efficiente, esattamente come già avviene nel mondo dell'automobile. Per questo ci stiamo attrezzando con prodotti innovativi ed apprezzati come la nostra nuova linea di abitazioni denominata Easytech che abbatta costi e tempi di realizzazione mantenendo inalterata la qualità di una casa in bioedilizia ad alta efficienza energetica.”

I clienti sono più esigenti nel prodotto. Vede questa evoluzione anche nei servizi di trasporto?

“Grazie al web e ad un'accessibilità sempre più facile a contenuti tecnici anche di alto livello la clientela è sempre più preparata e competente, anche se va detto che questo non è sempre sufficiente a discernere le soluzioni migliori, ma il nostro ruolo è proprio quello di aiutare in questo i nostri clienti. Lo stesso avviene per il trasporto: il servizio chiavi in mano che offriamo richiede tempi certi di consegna per soddisfare e rassicurare il cliente e al contempo flessibilità e doti di vero e proprio problem solving per affrontare nuove situazioni.”

Pensa che cercare i clienti più lontano sia un'esigenza di ricambio della clientela o un fattore strategico di successo aziendale?

“Ampliare il proprio raggio d'azione è un'esigenza per ogni azienda capace di offrire prodotti e servizi in grado di soddisfare esigenze concrete. Il momento storico che viviamo dimostra come quasi in ogni campo le grandi realtà organizzate in brand riconoscibili siano le preferite dalla clientela: la conseguenza fisiologica di un'attività in crescita è quella di allargare i propri orizzonti sia sul territorio nazionale sia all'estero.”

Che cosa chiede e pretende dai suoi fornitori di servizi?

“Le stesse cose che i nostri clienti si aspettano da noi: serietà ed esperienza nella fornitura del servizio, garanzie di alta qualità nella prestazione ma al contempo attenzione personalizzata alle esigenze del cliente, puntualità, rapidità, precisione e infine competitività e buon senso nella composizione delle offerte economiche.”

bano recycling

MARGINI DA RECUPERARE

“La nostra azienda opera nel settore del riciclaggio da trent'anni, confrontandosi con le particolarità di ogni settore produttivo: in questo settore l'esperienza conta molto.”

Dunque, chi ha bisogno di voi?

“Siamo leader nella produzione di trituratori primari e raffinatori monoalbero adatti al trattamento di una grande varietà di materiali con lo scopo di poterli riciclare o diminuirne il volume e renderlo omogeneo: tra questi metalli leggeri e da raccolta (ferrosi e non-ferrosi), rifiuti solidi urbani di provenienza domestica, industriale e ospedaliera, materie plastiche (PET, HDPE, stretch, telo agricolo, big-bags, polipropilene, ecc), RAEE (rifiuti elettrici ed elettrodomestici, frigoriferi), pneumatici (auto e camion), rame, contenitori in plastica e metallo, cavi elettrici, tessuto, carta e cartone, legno. Come ho detto forniamo dalla macchina all'impianto completo: per questo abbiamo bisogno di un trasportatore versatile e veloce come noi. E per questo lavoriamo con Veneta Trasporti”.

D'accordo una macchina, ma per fornire un intero impianto personalizzato è necessaria una grande organizzazione?

“E infatti noi disponiamo di un eccezionale know-how, con importanti brevetti. Le aziende che si rivolgono a noi trovano, fra le altre, un ufficio specializzato nello sviluppo di progetti personalizzati e una sala prove interna per vedere e testare i prodotti.”

Il riciclaggio dei materiali non è una cosa nuova?

“Sì, ma le tecnologie sono in continua evoluzione nella rigenerazione e nel trattamento delle materie prime secondarie e dei rifiuti. Oltre a rilevanti aspetti ambientali, e normativi, oggi un impianto adeguato pesa in modo significativo sul valore economico dei materiali e dunque sui margini aziendali.”

Anche Bano è un'azienda in crescita, nonostante la situazione. Qual è il segreto?

“Progettiamo e costruiamo tutti i nostri prodotti con grande passione e grande qualità, e investiamo costantemente in sperimentazione, progettazione e formazione. Oggi nella capacità di distinguere tra spreco e riciclaggio si giocano molti risultati aziendali “



POLONIA, OTTOBRE 2014

A inizio mese di ottobre VENETA TRASPORTI viene contattata da un'azienda consociata di ThyssenKrupp per la realizzazione di un trasporto eccezionale: va trasportata dalla Polonia Meridionale all'Italia Meridionale

una lingottiera, per la produzione di acciaio del peso di 92 ton. Dall'ordine del committente al ricevimento di tutte le autorizzazioni trascorrono 30 gg. Finalmente si parte!

Per realizzare questo trasporto sono stati impegnati 1 trattore Scania 8x4 ed un semirimorchio ribassato a 8 assi .

Ad accompagnarlo sono state utilizzate dalle 2 alle 3 auto pilota che si sono succedute nei vari Paesi attraversati .

Il trasporto ha attraversato la Polonia, la Repubblica Slovacca, l'Austria e l'Italia percorrendo solamente strade statali e provinciali.

Sono trascorsi 45 gg. dall'ordine ricevuto, la lingottiera è stata consegnata puntualmente ed è pronta per produrre lingotti d'acciaio .

I numeri di questo trasporto : Tempo di organizzazione: 30 gg.

Tempo di transito : 10 gg.

Stati attraversati: 4

Km percorsi: 3.500

It gasolio utilizzato: 1900 risorse umane impiegate: 3



AL PRINCIPATO DI AUSTRIAS, SPAGNA



Dall'Italia alla Spagna un trasporto davvero eccezionale: una camera di pressione con larghezza 5.50 mt.

Il trasporto ha viaggiato solamente in ore notturne scortato da 3 auto pilota. Partito da Padova, ha attraversato gli Appennini per arrivare al porto di Livorno, ove si è imbarcato per Valencia. Dopo 24 ore di navigazione, il trasporto eccezionale ha ripreso a viaggiare via strada percorrendo di notte circa 1000 km .

Dopo 9 giorni di viaggio, il trasporto eccezionale è arrivato in consegna presso il gruppo IDESA al Parco Imperiale del Principato di Asturias.



IN TERRA MAGIARA

In collaborazione con una società di spedizioni, VENETA TRASPORTI ha realizzato una serie di trasporti eccezionali dall'Italia all'Ungheria .

Tutta la merce è stata trasportata via mare sino al porto di Marghera, da qui è partita via terra attraversando il Nord Italia, l'Austria e l'Ungheria .

La merce, destinata alla modernizzazione del laminatoio a caldo per uno dei più grandi gruppi metallurgici al Mondo, ha richiesto circa 2 mesi di tempo di consegna dal momento dell'ordine alla fine delle consegne .

I RISULTATI DEL 2014

Nell'anno 2014 abbiamo continuato a sviluppare i servizi logistici integrati ai trasporti eccezionali seguendo le richieste e le esigenze della clientela.

Obiettivo importante è stato ridurre le inefficienze e i costi aziendali per recuperare competitività in tempi di crisi come quelli che attraversiamo.

Abbiamo puntato ad ottimizzare gli interventi mirati a mantenere o a ripristinare le condizioni di efficienza e di sicurezza degli automezzi.

Abbiamo implementato e migliorato l'attrezzatura veicolare necessaria a rendere i trasporti più sicuri ed affidabili.

Formiamo costantemente il nostro personale viaggiante, che, insieme agli automezzi, è il nostro vero biglietto da visita; presentarsi al luogo di carico puntuali e attrezzati per lo svolgimento delle operazioni di carico e ancoraggio è il primo segno di rispetto nei confronti del cliente.

Abbiamo inoltre puntato ad un elemento importante quale la sicurezza: per realizzarla ci vuole gioco di squadra e formazione specifica con corsi di guida sicura e ottimizzazione delle prestazioni dei mezzi.



I NOSTRI OBIETTIVI PER IL 2015

Ampliare e rinnovare costantemente il nostro parco veicolare con mezzi sempre più efficienti e all'avanguardia, per migliorare il servizio e soddisfare le esigenze della clientela.

Abbiamo ordinato nuovi automezzi Scania euro 6 e stiamo guardando con curiosità e interesse ai nuovi veicoli con propulsori a gas metano, adeguati alla nostra filosofia aziendale di attenzione all'ambiente.

Guardare all'Europa dell'Est, insieme ai nostri clienti.

L'attenzione verso questo mercato è per noi doverosa, e svilupperemo un nuovo servizio di trasporti eccezionali dedicato ai Paesi dell'Est Europa.

Expo 2015

Abbiamo partecipato con diversi trasporti eccezionali alla realizzazione del grande cantiere di Expo 2015, constatando la presenza di molte aziende internazionali. La globalizzazione è una realtà che ci obbliga a confrontarci e tener conto di ciò che succede anche e soprattutto al di fuori dei confini nazionali.

Ci auguriamo dunque che l'Expo 2015 sia un'occasione di rilancio per l'economia e per il trasporto del nostro Paese.

Inoltre il 2015 sarà per il nostro gruppo un anno importante per un duplice motivo:

la ricorrenza del 60° anniversario dalla fondazione, segno di tradizione nel mondo del trasporto e **l'innovazione continua** per una crescita assieme ai nostri clienti e partner logistici.