

COLADONATO. Caterpillar, Cummins, Twin Disc, Zf Marine

UNO PIÙ UNO FA PIÙ DI DUE

Associare endotermico e invertitore è un vantaggio competitivo che ha consentito a Coladonato di ritagliarsi sempre più quote di mercato e di avviare una collaborazione privilegiata con Cummins. Dal 1989 dealer Cat, è attivo anche con Twin Disc e Zf

Abbiamo incontrato Stefano Coladonato, ovviamente in modalità remota, durante l'inverno appena trascorso. Sul numero di Aprile trovate il ping pong tra lui e Cummins in merito all'intensificazione del rapporto con l'azienda romana. Citiamo Stefano Unali, responsabile di Cummins Marine per il Sud Europa: «Abbiamo ragionato con Coladonato, distributore sia di Cummins che di Zf, e abbiamo concordato di ritagliarci uno spazio all'interno della sede aziendale per lo stock dei motori marini venduti nel Sud Europa. In precedenza, usciti dalle linee di produzione nel Regno Unito, transitavano dal Belgio dove raggiungevano i clienti finali. Non conformità e customer service risultavano meno gestibili, per cui abbiamo cambiato sistema. All'arrivo in magazzino i motori Cummins sono presi in carico, quindi sottoposti ai controlli di prassi (un check generale, il rabbocco dei liquidi, la programmazione dei sistemi elettronici, etc) per consegnare il motore al cantiere 'chiavi in mano'. Questo servizio, associato a un prezzo allineato o competitivo e alla qualità dei motori, rappresenta una freccia in più nell'arco di Cum-

mins».

A questo punto è lecito chiedersi dove e come è nata la Coladonato. Un'avventura imprenditoriale dal conio familiare, secondo la più genuina tradizione italiana (e non solo), che comincia dal padre, Camillo Coladonato, instancabile e devoto operatore della meccanica. Tutto ebbe inizio in un'officina, verso la fine degli Anni 70, come servizio di assistenza tecnica, accompagnato alla gestione di un cantiere di rimessaggio. Il trasferimento nella nuova sede avviene nel 1988.

Anno epocale

L'anno successivo crolla il muro di Berlino, il figlio Stefano diventa maggiorenne e avviene la consacrazione a officina autorizzata Caterpillar. Un passaggio epocale, che imprimerà il marchio di Peoria nel dna del rivenditore romano, che cambia così pelle, parzialmente e gradualmente. Il matrimonio con Caterpillar ha portato in dote un'utenza diversificata, rispetto alle cilindrate gestite fino ad allora. Poco dopo è entrato in scena Stefano, che ha interrotto il percorso di studi in ingegneria meccanica per prendere in mano le redini dell'azienda e sviluppare il progetto 'Cola-

donato 2.0', che conferisce un'impronta più commerciale all'azienda di famiglia.

L'idea è chiara: integrare alla semplice assistenza la vendita diretta. Lo spartiacque grosso-modo arriva nel 2010, subito dopo la crisi planetaria innescata dalla bolla speculativa. In precedenza «lavoravamo molto con la manutenzione» ci spiega Stefano, «poi, a partire dal 2010-11, durante il governo Monti, i diportisti sono letteralmente scappati, in Grecia, Croazia, Corsica e altrove, per sfuggire all'equazione forzata 'proprietario di barca = evasore fiscale'. Il decremento del lavoro è stato quindi principalmente imputabile alla caccia alle streghe dei possessori di barche. Ebbi un'intuizione e osai fare un grosso stock di circa 200 invertitori Zf, che avevamo in concessione da metà Anni 90, mettendo a magazzino anche una quindicina di Twin Disc. A partire dal 2013 fu la volta dell'e-commerce. Da quel momento in poi il fatturato legato alla vendita ha superato quello dell'assistenza. Negli anni d'oro di Caterpillar siamo stati chiamati ovunque, per esempio a Mosca per riparare un Canados 86, equipaggiato col C32, per la navigazione sul Volga, in garanzia Zeppelin. Siamo stati convocati in altri paesi europei, per esempio Grecia e Finlandia, sempre come supporto tecnico».

Da 33 anni Caterpillar rimane il core business, nome che sui litorali è ormai associato al



Coladonato, officina autorizzata e concessionaria di motori marini Cat e Cummins. La chiave di volta dell'evoluzione dell'azienda è stata nello stoccaggio di motori e invertitori e nel potenziamento delle attività commerciali, anche online.

service di Coladonato, divenuto nel frattempo Amd, Authorized marine dealer. L'e-commerce è stato lo strumento per scardinare il mercato estero, soddisfacendo chiamate addirittura da Sidney e dal continente africano. Le ragioni dell'effervescenza delle attività commerciali sono spiegate ancora da Stefano Coladonato. «Gli invertitori sono una componente di nicchia, non se ne

trovano tanti, a magazzino. La maggior parte è assemblata a Padova, la serie media, da 100 a 1.300 cavalli, gli altri sono invece fatti a Friedrichshafen. La targhetta riporta quindi la scritta 'made in Italy', che ci ha favoriti nel posizionamento e nell'indicizzazione nei motori di ricerca. La richiesta di invertitori dall'estero, che non è sempre evadibile, è circa di uno al giorno».

Coladonato assolve la funzione di ogni moderno dealer, quella di coprire bisogni specifici e soddisfare le richieste inevase dalla casa madre, riducendo drasticamente i tempi di attesa. In questa fase stanno rinnovando l'e-commerce, che dovrebbe essere pronto per il salone nautico di Genova. E proprio in quella sede allestiranno lo stand insieme a Cummins.

Come siete arrivati a Cummins o come loro sono arrivati a voi?

«Gli invertitori sono stati l'esca che ci ha consentito di completare il pacchetto con il motore. Capito una ghiotta occasione con un F450 di Ferretti, che aveva chiesto un rapporto di riduzione diverso da quello seriale. Al momento avevamo disponibili tutti quelli richiesti dall'ufficio tecnico di Ferretti, e ho deciso di concederli in prova. Una strategia eretica, rispetto agli alambicchi e alle lungaggini burocratiche delle grandi aziende. Abbiamo semplificato la procedura di consegna. Fatte le prove di rito a Forlì, il cantiere è rimasto soddisfatto ed ha spianato la strada alla collaborazione. Cummins ha quindi equipaggiato stabilmente l'F450 prima e l'F500 poi, e l'Itama 45. Attualmente abbiamo una cinquantina di motori Cummins a stock e venti generatori Onan, da 4 a 50 chilowatt. La filosofia non è cambiata, forniamo invertitori per commesse spot, anche piccoli numeri, rispetto alle cifre rutilanti dell'automotive. Una scelta comunque controcorrente, in un mondo che non conosce la programmazione, orientato alla customizzazione e alla creazione di barche quasi esclusivamente su richiesta. Abbiamo simulatori e pannelli per controllare le prestazioni di ogni motore».

In sintesi, la forza di Coladonato è questa. Si occupa solo

di diporto ed è un concessionario multimarca capace di trattare sia Cat e Cummins che Zf e Twin Disc. Si occupano delle lavorazioni interne sia sui motori che sugli invertitori. Non vendono direttamente i motori Cummins, limitandosi alle modifiche espressamente richieste. La gamma di potenza comporta una modesta sovrapposizione tra i due marchi, che coprono dai 150-200 cavalli di Cummins (che si spinge sino a 715) ai 2.450 cavalli del C32 di Cat, rimasto ancorato per tanto tempo alla taratura da 1.800 cavalli. Il target di Coladonato è rappresentato dagli scafi da ottanta piedi, terreno di caccia proprio del C32.

In conclusione

Lasciamo la conclusione a Stefano Coladonato. «Non rinneghiamo la nostra vocazione di tecnici motoristi, nonostante il peso crescente delle attività commerciali. Ci interfacciamo con i cantieri di produzione, quelli di rimessaggio e con l'utente finale. La nostra piattaforma di e-commerce non dichiara i prezzi all'interlocutore privato. Nella fase del lockdown non ci sono stati cali vistosi. Le crisi sono cicliche e l'online consente di ammortizzare i cali. Si è registrato un trend di crescita dell'usato, che ha di conseguenza subito rincari, per soddisfare la percezione di distanziamento. Ci occupiamo anche di report tecnici per chi i potenziali acquirenti e di refitting».



Stefano Coladonato: «Gli invertitori sono stati l'esca che ci ha consentito di completare il pacchetto con il motore. Attualmente abbiamo una cinquantina di motori Cummins a stock e venti generatori Onan, da 4 a 50 chilowatt»