

CORRIERE DELLA SEA

PERIODICO DI INFORMAZIONE DI SEA TECHNOLOGY



CARLO ANCELOTTI

✦ PER

 **SEA TECHNOLOGY**

EXPERTS IN DIAMOND TOOLS, SINCE 1973

CORRIERE DELLA SEA

PERIODICO DI INFORMAZIONE DI SEA TECHNOLOGY

SEA Technology Srl
Via Meucci, 1 - 42028 Poviglio (RE)

EDITORE: EDIZIONI ARTESTAMPA FIORANESE

Servizio clienti: +39 0522 966090
mail: info@seatechnology.eu

SEA TECHNOLOGY RINNOVA LA COLLABORAZIONE CON CARLO ANCELOTTI



Carlo Ancelotti

L'allenatore più vincente della storia del calcio, sarà, anche per il 2025, il protagonista della campagna pubblicitaria di SEA Technology, immortalato in esclusiva dal famoso fotografo milanese Attilio Capra.



01 *Editoriale*
P.05

02 *Nuovi Prodotti*
P.06-13

03 *About Us*
P.14-17

04 *Economia
& Marketing*
P.20-23

05 *Approfondimenti*
P.24-27

06 *Fiere & Eventi*
P.28-31

LAVORARE IN CANTIERE RICHIEDE **FLESSIBILITÀ.**

FATTI TROVARE PRONTO CON IL NOLEGGIO **WERENT**

Scegli **WERENT**, la formula di noleggio sviluppata da SEA Technology in collaborazione con i suoi top dealer che ti consente di avere accesso a tutte le attrezzature per il taglio, il carotaggio e la levigatura di cui hai bisogno. Con **WERENT** hai a disposizione un'offerta di macchine e utensili sempre certificati, sicuri e all'avanguardia, corredati di modulistica e manualistica conformi alle più recenti normative di settore. Con **WERENT**, hai un'alternativa all'acquisto, oltre alla possibilità di dedurre al 100% i costi.

Trova il noleggiatore **WERENT** più vicino a te su www.seatechnology.eu

SEASTRIPPER 100



Raschiatrice
con avanzamento
automatico

SEADRILL 2000



Carotatrice
a secco
con aspirazione

SEAFLOOR 501



Tagliasuolo
professionale

SEARAMMER 80



Costipatore
verticale

SEAGRIND 280



Levigatrice
professionale
compatta

SEAPLATE 95/18



Piastra
vibrante per
compattazione

SEATABLE 400



Taglierina
per piastrelle
con disco Ø400

SEABAND 500



Sega a nastro
per calcestruzzo e
laterizi

SEACORE 250



Carotatrice
ad acqua
con colonna

WERENT[®]

Soluzioni a noleggio per taglio, levigatura e carotaggio

by

SEA TECHNOLOGY[®]

EXPERTS IN DIAMOND TOOLS, SINCE 1973

L'innovazione è il segreto per il successo delle imprese

«Ogni giorno ci chiediamo: Come possiamo rendere felice questo cliente? Come possiamo farlo proseguendo lungo la strada dell'innovazione? Ce lo domandiamo perché, altrimenti, lo farà qualcun altro.»

Bill Gates

Gentile Lettore, l'anno che ci siamo lasciati alle spalle, il 2024, è stato per il nostro settore un anno in chiaroscuro. Forse più scuro che chiaro. In mancanza di dati ufficiali nel momento in cui si scrive, l'impressione è che per la maggior parte delle aziende che lavorano in edilizia, si sia registrato un calo delle attività, specie per le piccole e medio-piccole imprese (a quanto pare, per le grandi imprese vigono regole del gioco diverse, anche in funzione di mercati extra-nazionali).

Nonostante l'occupazione sia ai massimi storici, l'inflazione sia tornata in gran parte sotto controllo ed il calo dei tassi avrebbe dovuto favorire gli investimenti, questo trend positivo dei dati al momento non appare così chiaro nella traduzione in fatti, o in fatturato, per le aziende del settore.

Tuttavia, c'è un proverbio arabo che a noi di SEA Technology piace tantissimo e questo dice "la differenza tra l'oasi ed il deserto non sta nell'acqua, ma nell'uomo".

«La differenza tra l'oasi ed il deserto non sta nell'acqua, ma nell'uomo.»

Significa che è sempre possibile trovare soluzioni e

alternative ad una situazione critica, se prima di tutto ci si impegna, si spremono le meningi ed anche se ci si crede veramente e profondamente, nel potercela fare, nell'avere successo, nel persistere con iniziative ed investimenti, per portare innovazione nelle nostre aziende, che per quello che pensiamo noi, è sempre la via maestra per la crescita e lo sviluppo.

È questo ciò che abbiamo continuato a fare in SEA Technology anche durante il corso del 2024. Quest'annata, iniziata bene e finita un po' al rallentatore, ha regalato, o forse sarebbe meglio dire, ha portato in dote, dagli sforzi e dagli investimenti profusi, un'ulteriore crescita del fatturato a doppia cifra, per l'esattezza un + 15%.

«Quest'annata, iniziata bene e finita un po' al rallentatore, ha portato in dote, dagli sforzi e dagli investimenti profusi, un'ulteriore crescita del fatturato a doppia cifra, per l'esattezza un + 15%.»

Come è stato possibile? In primo luogo, con un massiccio investimento nella brand-awareness della nostra azienda ed in particolare sulla figura di testimonial di Carlo Ancelotti. La credibilità che si ottiene affiancando il proprio nome ad un testi-

monial, oppure ad una sponsorizzazione di alto livello, come quella che abbiamo avuto con l'US Sassuolo Calcio in passato, è forte ed immediata. E questa nuova visibilità ha senz'altro aiutato i nostri venditori a proporsi alla nuova clientela e ad ottenere nuove vendite, tanto che proprio sul finire dell'anno, la nostra azienda ha chiesto ed ottenuto dal mister Carlo Ancelotti il rinnovo della partnership anche per tutto l'anno 2025.

«La credibilità che si ottiene affiancando il proprio nome ad un testimonial di alto livello è forte ed immediata.»

In secondo luogo, abbiamo investito sulle risorse umane, ovvero allargando la rete vendita, e di conseguenza lo staff interno, al fine di riuscire ad incontrare e seguire appropriatamente il sempre crescente numero di clienti che si avvicinano alla nostra proposta. Sempre comunque secondo il nostro credo, ovvero avvalendosi di una forza vendita composta in modo primario da dipendenti diretti di SEA Technology. Questo ci permette di veicolare al cliente un miglior servizio ed una quantità maggiore di informazioni di un livello qualitativo superiore.

In terzo luogo, il trasferi-

mento nella nuova sede ci ha permesso di poter disporre di spazi più consoni all'espletamento delle attività e di maggiori scorte di magazzino, tali da poter soddisfare l'aumentata domanda ed anche rispondere con tempestività alle necessità del cliente.

Quarto, l'azienda ha continuato ad investire nella promozione dei propri prodotti presso la propria rete di rivenditori, nei cantieri, su richiesta, e nelle fiere di settore, che quest'anno hanno fatto riferimento alla fiera GIC, Giornate Italiane del Calcestruzzo e degli inerti da costruzione, che si è tenuta lo scorso aprile a Piacenza e ad Asphaltica, nell'ambito del SAIE, la fiera specifica dedicata alle imprese stradali e collegate, che si è tenuta a Bologna lo scorso ottobre.

Infine, gli investimenti in Ricerca e Sviluppo ci hanno permesso di poter sviluppare e presentare la nuova linea di macchinari ed attrezzature ad alta frequenza, una nuova tagliasuolo entry-level con disco diametro 500 mm ed infine un nuovo carotatore manuale a secco.

Tutto questo, messo assieme, ha prodotto quel risultato di cui parlavo in apertura, ovvero quel 15% di crescita di cui andiamo decisamente orgogliosi. Investire, lo sanno tutti, significa una spesa



Dott. Mirco Dall'Olio
Presidente e AD di
SEA Technology

iniziale certa ed un ritorno futuro (potenziale). Quindi, costi sicuri, ritorni, forse. Ma per come la pensiamo noi, investire era ed è sempre la strada maestra.

«Investire significa sostenere una spesa iniziale certa per avere un ritorno futuro (potenziale). Quindi, costi sicuri, ritorni, forse. Ma per come la pensiamo noi, investire era ed è sempre la strada maestra.»

Poterselo permettere è affare per alcuni, crederci e portare avanti con determinazione gli impegni anche quando le cose sembrano non andare per il verso giusto, è affare per altri. Ma chi riesce a mettere a fattor comune questi elementi, apre la porta ad un circolo virtuoso che può alimentare il futuro dell'impresa, se questa sarà sempre in grado di leggere correttamente il contesto ed adattarsi al massimo grado possibile.

In fede

Dott. Mirco Dall'Olio
Presidente e AD
SEA Technology S.r.l

SEACUT 400A *rivoluziona il tuo modo di lavorare con l'alta frequenza*

SEA Technology rivoluziona il modo di lavorare in cantiere con il lancio della gamma di utensili e macchine per il taglio ed il carotaggio ad alta frequenza: un salto tecnologico e ad alto contenuto innovativo, per svolgere l'operatività di ogni giorno con la sicurezza e la facilità d'uso che da sempre garantisce SEA Technology, ma con un livello di performance e di efficienza ineguagliabile.

I settori di impiego possibili sono numerosi, dai lavori idraulici alle ristrutturazioni edili, dai sondaggi e

campionamenti dei laboratori, alla demolizione controllata, alle operazioni di taglio e carotaggio del cemento armato e molto altro ancora. Seppur di diversa tipologia, tutti i prodotti della gamma ad alta frequenza sono accomunati da una caratteristica fondamentale, ossia la possibilità di essere utilizzati con qualsiasi tipo di alimentazione elettrica, dal comune contatore residenziale da 3 kW ai quadri monofase o trifase, fino ai gruppi elettrogeni da 2,5 kW a 50 kW e oltre. Il loro livello di consumo è di 3.700 W in configurazione monofase e di 6.500 W in modalità trifase.

Uno dei vantaggi più immediati è che grazie alla tecnologia ad alta frequenza e, quindi, all'uso del convertitore, gli utensili monofase e trifase che normalmente operano a 50 Hz in Europa e a 60 Hz in America riescono a lavorare costantemente a 1.000 Hz, garantendo maggiore efficienza, precisione e una significativa riduzione dell'usura anche nelle applicazioni più impegnative.

Il cuore pulsante è proprio il convertitore di frequenza SEACUT 400HF6D: compatto, robusto e raffreddato ad acqua, riconosce le macchine che vengono col-

legate attraverso il cavo e ne gestisce la coppia e la potenza erogata in funzione delle specifiche esigenze operative e dei kW effettivamente disponibili al contatore, al quadro o al gruppo elettrogeno in uso. Inoltre, consente di regolare di conseguenza la frizione elettronica e può segnalare in tempo reale gli eventuali errori all'operatore tramite un display.

SEACUT 400A è il mototroncatore ad anello della gamma SEA Technology per il taglio ad alta frequenza. Consente di effettuare tagli su calcestruzzo armato, muratura e pietre naturali fino a

300mm di profondità. Grazie alla tecnologia dell'alta frequenza, questa macchina è estremamente più leggera (il peso è trasferito al convertitore), potente e maneggevole di qualsiasi altro mototroncatore sia con motore termico che elettrico.

L'innovativo sistema di irrigazione in tre punti permette all'anello diamantato prestazioni eccezionali di durata e di velocità, garantendo un raffreddamento costante e uniforme. Il sistema di trascinamento a rulli ad alta resistenza è sinonimo di robustezza e facile manutenzione.



SEACUT 400A

Convertitore di frequenza
SEACUT 400HF6D



nuovi prodotti

GENNAIO 2025 | ALTA FREQUENZA | SEATECHNOLOGY

KEY SKILLS

- Più potente, ma più leggera
- Versatile: una sola macchina per operare sia in monofase che in trifase
- Eccezionale su calcestruzzo armato, muratura e pietre naturali

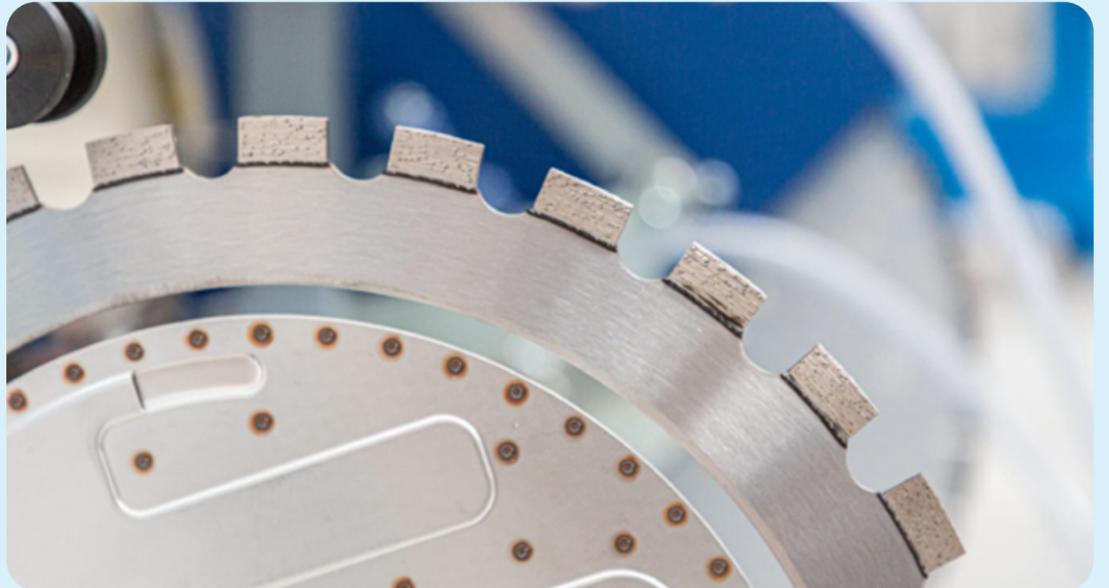


TABELLA TECNICA SEACUT 400A

	U.M.	MONOFASE	TRIFASE
 Voltaggio	V	230	400
 Potenza Max	W	3700	6500
 Potenza continua	W	2700	4800
 Profondità di taglio	mm	300	300
 Anello ø	mm	400	400
 Numero di giri	1/min	2000	2000
 Peso	Kg	13,5	13,5

Scansiona il QR Code
per vedere
SEACUT400A
all'opera!



TABELLA TECNICA SEACUT 400HF6D

	U.M.	TRIFASE
 Voltaggio	V	400
 Potenza utile	W	15000
 Frequenza output	Hz	100 - 980
 Peso	kg	6
 Dotato di display con riconoscimento della macchina utilizzata		

nuovi prodotti

GENNAIO 2025 | RASCHIATRICI | SEATECHNOLOGY

SEASTRIPPER 100

parola d'ordine: versatilità

La gamma di raschiatrici SEASTRIPPER è entrata ormai nella serie di “prodotti-vetrina” dell’azienda. Il riscontro positivo del mercato è dovuto, certamente, all’innovatività di queste macchine e all’elevata qualità delle performance, senza eguali sul mercato, unite alla forte richiesta di queste attrezzature come conseguenza dell’aumento esponenziale delle ristrutturazioni in ambito privato e pubblico.

razioni in ambito privato e pubblico.

Tra queste, la “best seller” è senza ombra di dubbio SEASTRIPPER 100, che spicca per versatilità. SEASTRIPPER 100 è una raschiatrica con avanzamento automatico, unica nel suo genere: grazie al movimento ad oscillazione è in grado di rimuovere le superfici agendo in modo laterale. La sua forza consiste nella capacità

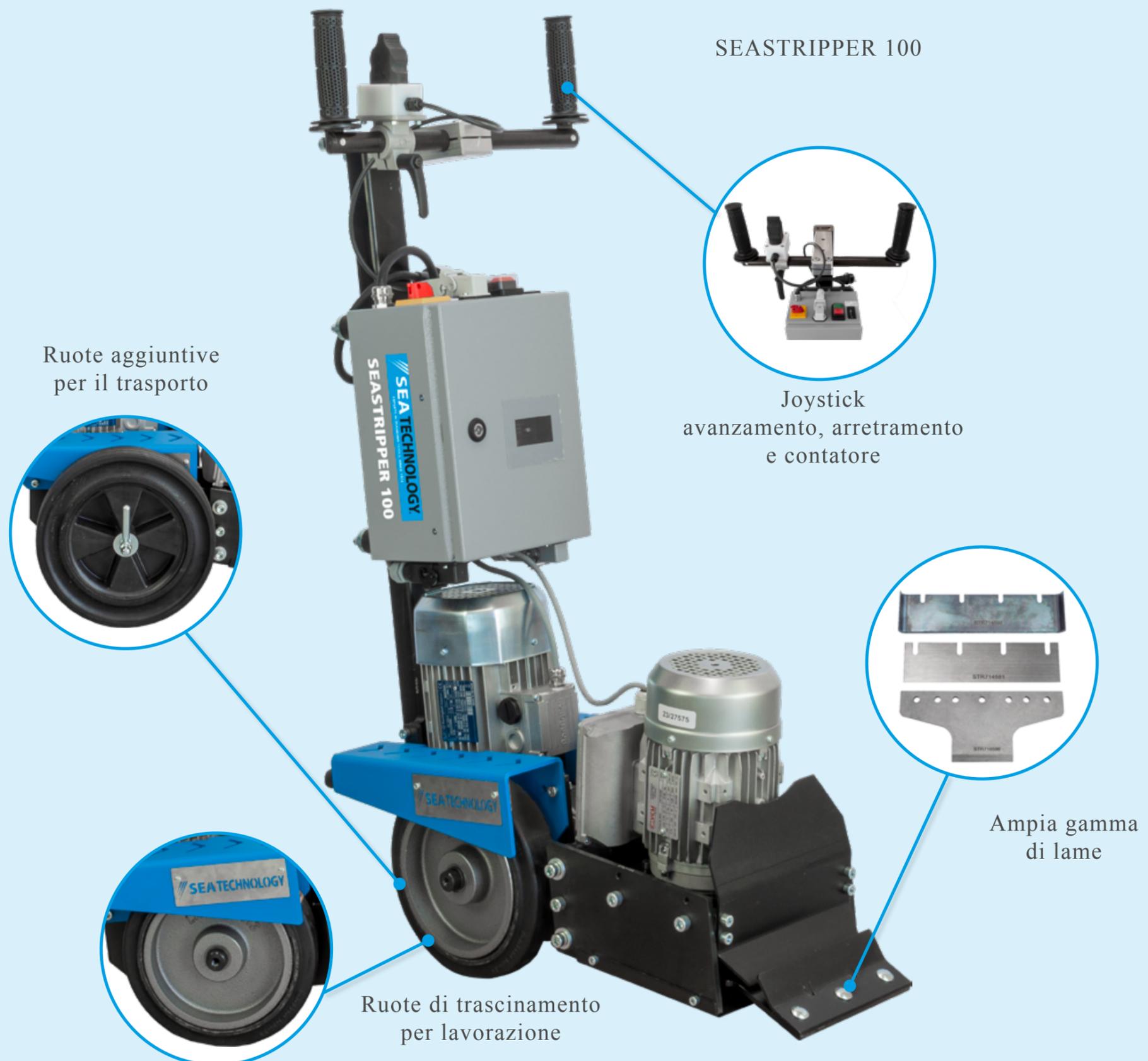
di rimozione di tutte le superfici ed i materiali più diffusi: linoleum, PVC, guaine impermeabilizzanti su tetti e terrazzi, pavimenti in laminato, parquet sottili. Ad esclusione, quindi, dei materiali più ostici (come il klinker o il parquet più spesso), SEASTRIPPER 100 consente all’utente di far fronte a diverse richieste con un’unica macchina. Anche per questo, è la più venduta per il noleggino.

Aggiungendo le pratiche zavorre a innesto rapido è possibile aumentare il peso originario di 95 kg, fino ad un massimo di 4 elementi aggiuntivi da 6 Kg cad., ottenendo ben 123 kg di peso totale, ottimale per le attività di rimozione più complesse.

SEASTRIPPER 100 risulta, inoltre, molto pratica nei cantieri dove non vi sono mezzi di sollevamento, in quanto il motore, grazie alle

comode impugnature in dotazione, può essere facilmente trasportato separatamente rispetto al telaio fino al punto di lavorazione richiesto anche da un singolo operatore. È alimentata da due motori elettrici monofase da 750 W e 1.100 W.

Disponibili nella gamma SEA Technology, oltre 10 lame diverse idonee alla rimozione delle differenti tipologie di superficie.



SEASTRIPPER 100

Ruote aggiuntive per il trasporto

Joystick avanzamento, arretramento e contatore

Ampia gamma di lame

Ruote di trascinamento per lavorazione

nuovi prodotti

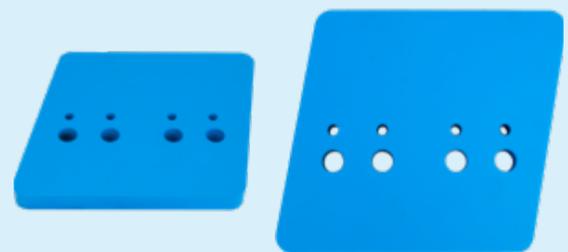
GENNAIO 2025 | RASCHIATRICI | SEATECHNOLOGY

KEY SKILLS

- **Versatilità:** rimuove tutte le superfici più diffuse
- **Peso aumentabile da 95kg a 123kg** per le rimozioni più ostiche
- **Facilità di movimentazione in cantiere:** il telaio si separa dal motore



Telaio e motore separabili per il trasporto



Zavorre aggiuntive da 6Kg cad.

Scansiona il QR Code per vedere SEASTRIPPER all'opera!

TABELLA TECNICA SEASTRIPPER 100

 **Motore avanzamento:** elettrico monofase 230V 0,75 kW

 **Motore operativo:** elettrico monofase 230V 1,1 kW

 **Coppia 145 Nm**

 **Colpi 2800 / bpm**

 **Dimensioni (HxPxL) 640x1080x305 mm**

 **Peso 95 Kg (escluso zavorra aggiuntiva)**



SEACORE 250

la prima (e l'inimitabile) per il carotaggio ad acqua

SEACORE 250 è la prima carotatrice della gamma SEACORE ed in assoluto la carotatrice ad acqua su colonna più venduta della gamma SEA. È composta dalla colonna professionale SEAPSTAND 250 e dal motore SEM 26 da 2.600W, con tre velocità selezionabili meccanicamente. Questa serie di carotatrici si distingue dalla

gamma SEADRILL per le caratteristiche delle colonne, costruite per un uso altamente professionale. Il materiale, la precisione e la robustezza di tutti i componenti rendono SEACORE 250 perfetta per chi fa del carotaggio il proprio lavoro e punto di riferimento assoluto nella demolizione controllata.

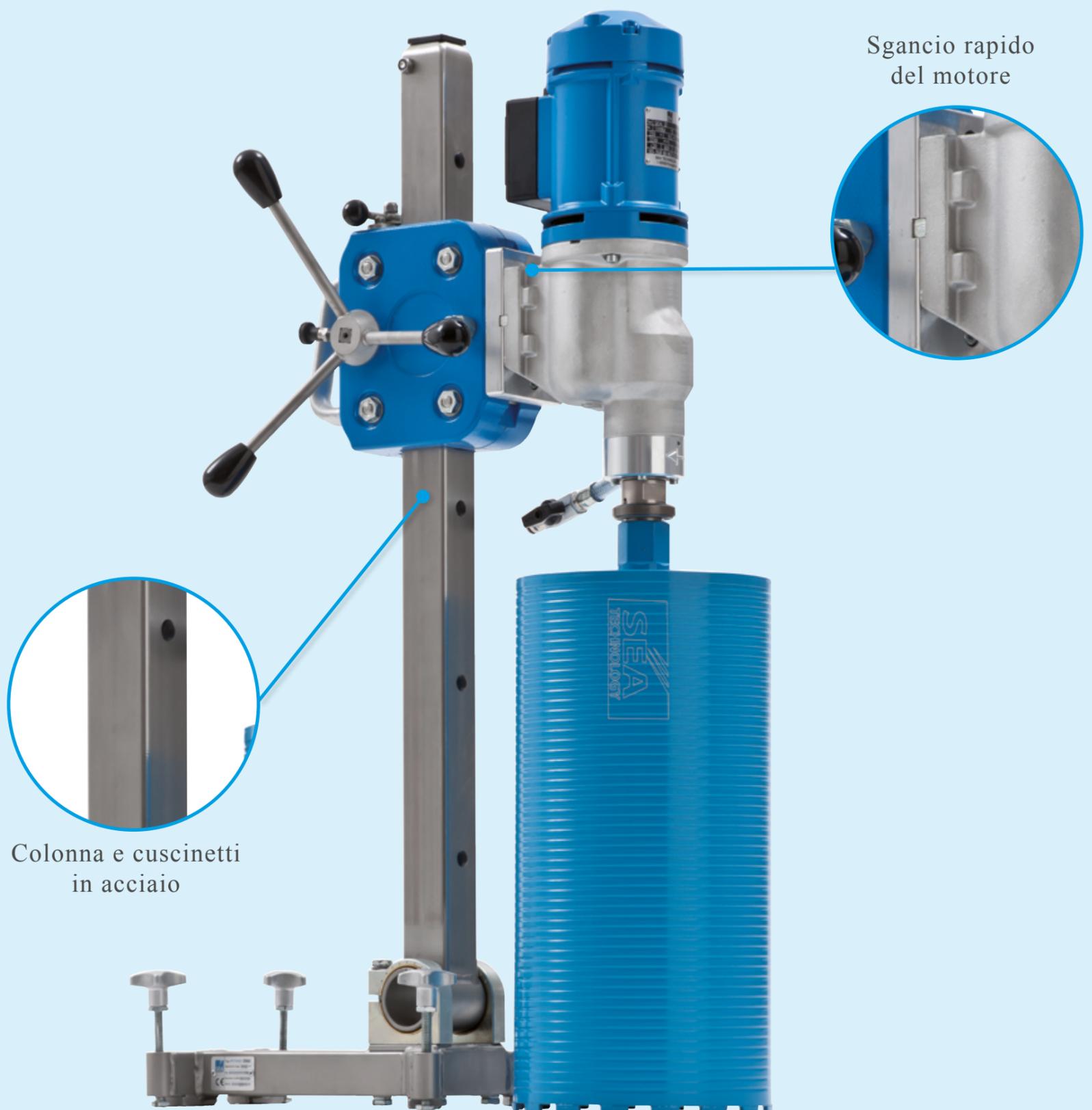
La struttura è realizza-

ta interamente in acciaio di spessore 3mm. Le colonne generalmente presenti sul mercato sono in alluminio, con meccanismo di scorrimento composto da 4 cuscinetti in teflon, soggetti a consumo e con conseguente necessità di manutenzione continua, soprattutto se la colonna è destinata ad un utilizzo frequente. SEACORE 250 presenta, invece, 8

cuscinetti in acciaio: questo elimina il problema dell'usura e la necessità di registrare la colonna. Inoltre, la solida struttura di SEACORE 250 garantisce un'eccezionale stabilità, senza che sia necessario ricorrere a bracci di sostegno diagonali come normalmente accade e, di conseguenza, rende possibile forare con inclinazione fino a 90°.

La posizione della cremagliera, nel lato opposto al motore, consente di mantenere SEACORE 250 pulita durante l'uso, mentre il sistema ultra rapido di sgancio motore è particolarmente utile in spazi angusti.

SEACORE 250 è adatta per forature fino al diametro 250mm e ha una corsa utile di 590mm.



Colonna e cuscinetti in acciaio

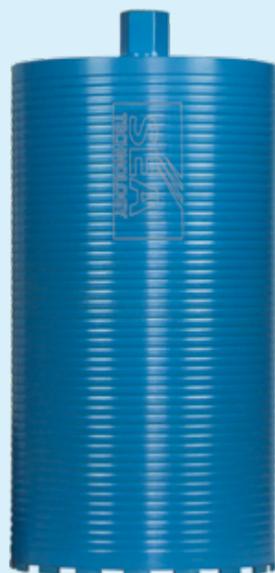
Sgancio rapido del motore

nuovi prodotti

GENNAIO 2025 | CAROTAGGIO | SEATECHNOLOGY

KEY SKILLS

- Robustezza eccezionale: tutti i componenti in acciaio
- Inclinazione fino a 90°
- Carotaggi fino al Ø 250mm con motore da 2.600 W



FORETTI CORONA TRE 450

- Saldati al laser e spiralati
- Eccezionali su cemento armato
- Dal Ø12mm al Ø500mm



Scansiona il QR Code
per vedere
SEACORE250
all'opera!

TABELLA TECNICA SEACORE 250

- | | |
|---|---|
|  Ad acqua con motore da 2600 W - 230 V |  Sgancio rapido del motore |
|  3 Velocità motore selezionabili meccanicamente.
1 - 550 giri/min. 2 - 1070 giri/min. 3 - 1630 giri/min. |  Cremagliera opposta al lato motore |
|  Attacco: 1"1/4 e 1/2 Gas |  Inclinabile a 60° |
|  Adatto per forature max di 250 mm |  Peso colonna: 16 kg Peso motore: 11,9 kg |
|  Corsa utile: 590 mm | |



nuovi prodotti

GENNAIO 2025 | CAROTAGGIO | SEATECHNOLOGY

SEADRILL 300

la regina del carotaggio continuo

SEA Technology propone la gamma per carotaggio professionale più completa e specializzata sul mercato, per rispondere ad ogni richiesta della clientela, dalla più generale a quella più specifica e particolare. Di quest'ultima categoria fa parte il carotaggio continuo: si tratta di fori di profondità

superiore ai due metri (fino a 40 mt) e sono necessari, ad esempio, quando si deve operare per il risanamento nelle gallerie stradali, nelle chiese o negli edifici storici per installare tiranti.

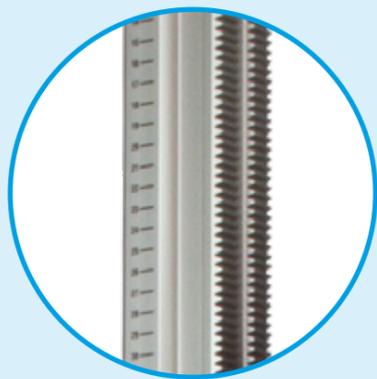
Per queste specifiche casistiche, è stata prevista SEADRILL 300, la carotatrice con colonna della gamma

SEA Technology composta dal motore SEM 32 (3.200 W con 3 velocità motore selezionabili meccanicamente) e dalla colonna SEASTAND 300. L'altezza della colonna raggiunge i 1245mm con corsa utile di 800mm: queste caratteristiche, insieme alla possibilità di inclinazione fino a 45°, rendono SEADRILL 300 eccezionale per

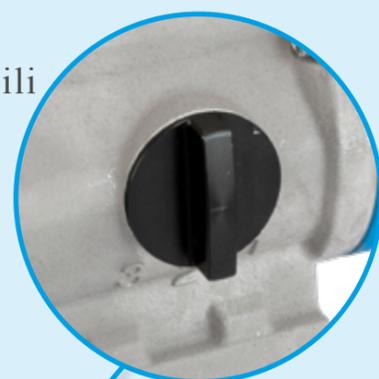
il carotaggio continuo. Il diametro massimo di foratura con SEADRILL 300 è di 300mm; è dotata di sgancio rapido del motore e viene fornita completa di ruote. SEA Technology propone, oltre alle corone e agli accessori "standard" per il carotaggio continuo, anche la nuova linea "veloce", caratterizzata da uno spessore dell'acciaio

della corona uguale a quello delle classiche corone diamantate, con conseguente aumento della velocità e possibilità di utilizzare le classiche carotatrici ad acqua con potenza compresa fra 2.600 e 4.200 W. Il carotaggio continuo veloce è adatto a carotaggi di profondità compresa fra 1 e 6 mt e fino al diametro di 127mm.

Altezza colonna 1245mm



Motore 3.200W
3 velocità selezionabili



Ruote in dotazione



nuovi prodotti

GENNAIO 2025 | CAROTAGGIO | SEATECHNOLOGY

KEY SKILLS

- Ideale per il carotaggio continuo
- Altezza colonna 1245mm con corsa utile 800mm
- Carotaggi fino al Ø 300mm con motore da 3.200 W



CAROTAGGIO CONTINUO

- Per fori superiori ai 2mt di profondità
- Corone impregnate, incastonate o policristallino
- Fino a 6 mt di profondità



CAROTAGGIO CONTINUO VELOCE

- Più sottile, più veloce
- Fino al Ø127mm
- Fino a 6 mt di profondità



Scansiona il QR Code per saperne di più



TABELLA TECNICA SEADRILL 300

- | | |
|---|---|
|  Ad acqua con motore da 3200 W - 230 V |  Sgancio rapido del motore |
|  3 Velocità motore selezionabili meccanicamente. 1 - 420 giri/min. 2 - 820 giri/min. 3 - 1250 giri/min. |  Ruote in dotazione |
|  Attacco: 1"1/4 |  Inclicabile a 45° |
|  Adatto per forature max di 300 mm |  Peso colonna: 18 kg |
|  Corsa utile: 800 mm
Altezza colonna: 1245 mm |  Peso motore: 11,9 kg |

Il Gruppo Maxima di Poviglio ha rinnovato per un altro anno la collaborazione con Carlo Ancelotti, il quale sarà quindi, anche per tutto il 2025, il Testimonial dei due brand del Gruppo, Maxima SpA e SEA Technology Srl.

Il terreno fertile per un rapido e soddisfacente rinnovo è stato dato dall'ampio gradimento di entrambe le parti verso questa collaborazione, iniziata a gennaio 2024.

“C'è grandissima soddisfazione per questo rinnovo” afferma il Dott. Dall'Olio “innanzitutto perché è un attestato di stima implicito del Sig. Ancelotti nei nostri confronti, ma anche perché crediamo che se quest'anno siamo tra le pochissime aziende del settore che stanno crescendo, e oltretutto a doppia cifra, questo lo si deve anche alla collaborazione con il Mister, che ha dato ulteriore credibilità ai nostri marchi, facendoci guadagnare nuove quote di mercato sia in Italia che all'estero. Eravamo e siamo tutt'ora fermamente convinti del connubio perfetto che Ancelotti rappresenta per il gruppo e dei valori che trasmette, gli stessi che cerchiamo ogni giorno di diffondere all'interno della nostra organizzazione, quali la passione per il nostro mestiere, la serietà e la professionalità, il tutto condito con un tocco di eleganza e semplicità tutta emiliana. Per questi motivi, abbiamo cercato il rinnovo senza dubbi od esitazioni. Carlo Ancelotti è senza ombra di dubbio il miglior Brand Ambassador che ci potesse essere per noi, e potersene avvalere un altro anno ancora, è un enorme vanto nonché un grandissimo orgoglio”.

Anche l'allenatore del Real Madrid è felice per questo rinnovo. “Poter continuare a supportare un'azienda del territorio ad espandersi è per me, che sono rimasto molto legato alla mia bassa reggiana, motivo di grande soddisfazione. Dopo il primo anno di collaborazione – continua il Mister – io e il mio staff abbiamo avuto ulteriori conferme sulla serietà



Sopra e sotto, Carlo Ancelotti fotografato da Attilio Capra per la campagna 2025

Carlo Ancelotti e SEA ancora insieme!



«Crediamo che se quest'anno siamo tra le pochissime aziende del settore che stanno crescendo, e oltretutto a doppia cifra, questo lo si deve anche alla collaborazione con il Mister, che ha dato ulteriore credibilità ai nostri marchi, facendoci guadagnare nuove quote di mercato sia in Italia che all'estero.»

Dott. Mirco Dall'Olio,
Presidente e AD



about us

GENNAIO 2025 | CARLO ANCELOTTI | SEATECHNOLOGY



Carlo Ancelotti e Mirco Dall'Olio, presidente e AD di SEA Technology

del Gruppo e di chi lo rappresenta ed è pertanto stato facile accettare la loro proposta di rinnovo. Sono molto felice che il Gruppo Maxima stia ottenendo grandi risultati, ma apprezzo anche le numerose iniziative che queste aziende attuano a Poviglio e nei comuni limitrofi, a livello sociale, prendendo le distanze dalla maggior parte delle aziende che perseguono solo obiettivi di natura economico-finanziaria”.

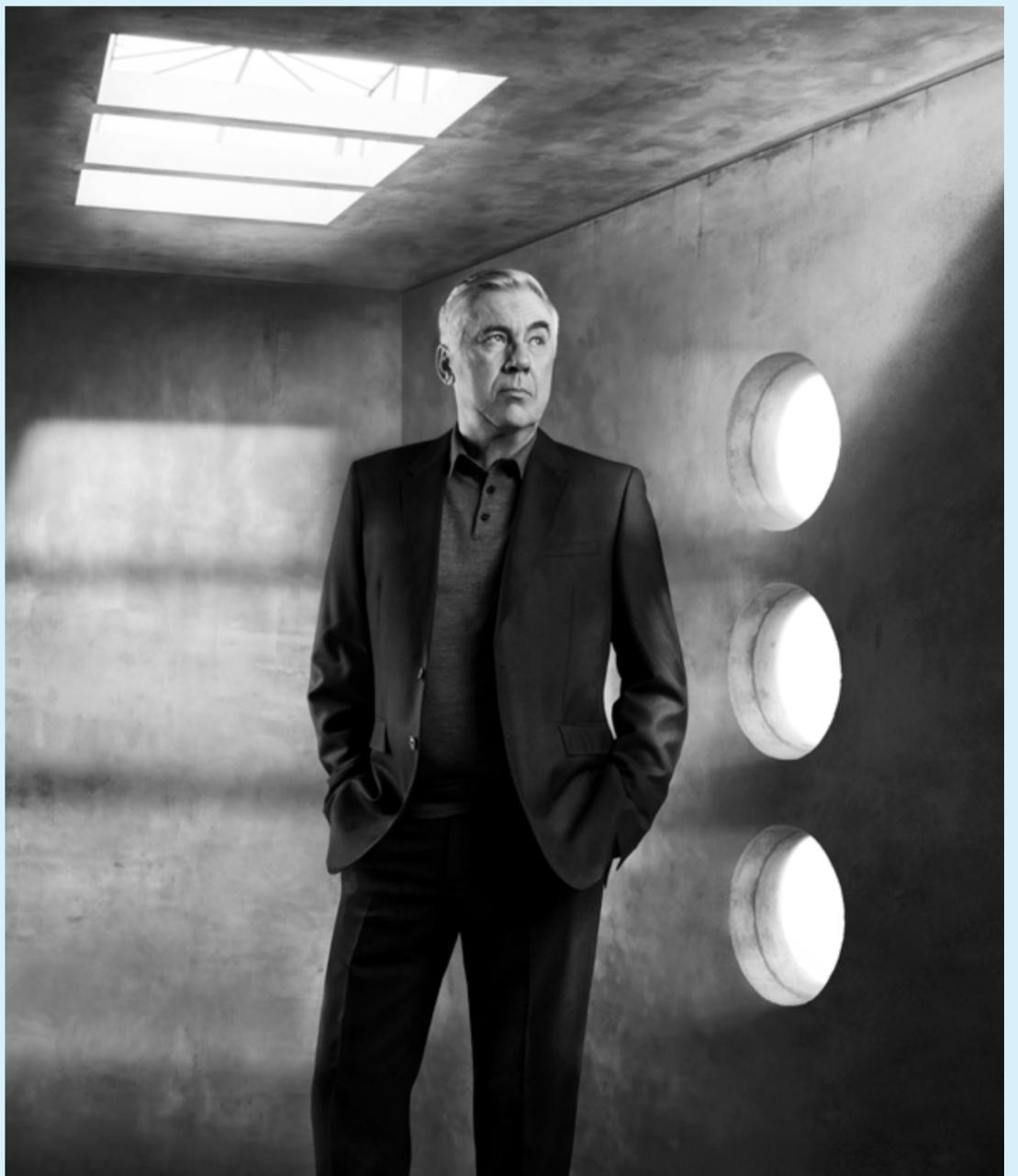
«Poter continuare a supportare un'azienda del territorio ad espandersi è per me, che sono rimasto molto legato alla mia bassa reggiana, motivo di grande soddisfazione.»

La nuova campagna 2025

Approfittando di una pausa del campionato spagnolo, il Presidente del Gruppo reggiano, Mirco Dall'Olio ed il coach del Real Madrid con il suo staff, si sono incontrati a Milano lo scorso novembre

ed hanno apposto la propria firma sul nuovo contratto di collaborazione, sfruttando l'occasione anche per realizzare il nuovo shooting fotografico per la campagna 2025.

Coerentemente con il prestigio del testimonial, lo shooting fotografico è stato affidato quest'anno ad Attilio Capra, dopo l'eccellente lavoro realizzato lo scorso anno da un'altra icona della fotografia tricolore, il siciliano Ferdinando Scianna. Il celebre photographer milanese, già autore di famosi scatti con, tra gli altri, Bono Vox, Giorgio Armani, Ferragamo e Valentino, si muove con disinvoltura fra i riferimenti alla storia della fotografia, cita i cromatismi di Franco Fontana, gli spiazziamenti visivi di Luigi Ghirri, le atmosfere sospese care alla poetica della dialectical landscape americana. Soprattutto, però, non dimentica i suoi studi di architettura e così progetta lo spazio del suo fotogramma in modo da ottenere sempre un sorprendente equilibrio di volumi.



Carlo Ancelotti fotografato da Attilio Capra per la campagna 2025

SEA Technology e Sama: il futuro è oggi



Sede SAMA S.r.l. di Cagliari (CA)

Sama celebra quest'anno il suo ventiseiesimo anniversario, consolidando la sua posizione come leader in Sardegna per il noleggio di attrezzature per l'intralogistica, la mobilità e l'edilizia. "Nel corso degli anni, abbiamo costantemente ampliato la gamma di macchine e attrezzature, garantendo qualità e affidabilità per rispondere alle diverse esigenze dei nostri clienti. Il nostro principio guida è fornire assistenza attraverso filiali distanti non più di 60 chilometri l'una dall'altra, in modo da poter supportare tempestivamente i clienti. Il nostro obiettivo è offrire soluzioni flessibili e personalizzate, sia per le grandi imprese che per i piccoli artigiani", spiega l'amministratore Corrado Cavalli.

L'azienda, che ha sede nel capoluogo sardo e filiali a Sassari, Quartu (Cagliari) e Olbia, ha inaugurato una sede a Brescia lo scorso 4

novembre. "Grazie alla posizione estremamente strategica, puntiamo a replicare il nostro modello nella Penisola, attraverso una filiale che riproduce fedelmente quanto già strutturato nella nostra isola", prosegue Cavalli. Sama ha recentemente aderito al programma WERENT di SEA Technology, grazie al quale offre a noleggio tutta la gamma di macchine e attrezzature dell'azienda emiliana.

Il noleggio offre oggi nuove opportunità di sviluppo e la vostra filiale di Brescia lo conferma. Qual è la vostra esperienza complessiva in questo ambito?

Viviamo in un mercato in continua evoluzione e innovazione. A differenza di quanto accade in diversi Paesi europei, dove molte aziende nascono già come noleggiatrici, in Italia il noleggio è quasi sempre affiancato alla vendita. Negli ultimi anni ed in particolare nel 2023, l'incidenza del noleg-

gio è cresciuta sensibilmente. I dati illustrati in occasione del recente congresso Assodimi/Assonolo hanno confermato come, nonostante un leggero rallentamento, il noleggio abbia, anche per l'anno in corso, ulteriori margini di sviluppo. Per quanto riguarda Sama, il noleggio è già una componente preponderante rispetto alla vendita, rappresentando oggi circa l'85% del business. E, a conferma dell'importanza di questa attività, la filiale di Brescia recentemente inaugurata è dedicata esclusivamente al noleggio.

Come avete scelto SEA Technology e quali sono le sue soluzioni più interessanti per il vostro business?

Nel settore edile si lavora spesso con metodi tradizionali. Sama era alla ricerca di soluzioni per rendere più innovativo e flessibile il lavoro in cantiere. Abbiamo individuato in SEA Technology il partner giusto per dare se-

guito a questa intenzione nel campo delle piccole attrezzature, grazie a macchine e utensili che consentono di lavorare in maniera efficiente e sicura in qualsiasi contesto. Lo scorso settembre, in occasione dei nostri SAMA Innovation Days organizzati presso la sede di Cagliari, Alessandro Turri ed il suo team sono stati molto disponibili ed efficaci nell'illustrare ai nostri clienti le caratteristiche ed i vantaggi delle soluzioni SEA Technology. La possibilità di noleggiarle per realizzare o completare dei lavori in tempi brevi è un aspetto fortemente apprezzato dalle imprese.

Quali sono gli aspetti che avete maggiormente apprezzato del programma di noleggio WERENT?

WERENT è un pacchetto "chiavi in mano" che consente di accedere ad un'ampia gamma di attrezzature e a servizi di prim'ordine. Questo ci ha permesso di integra-

re rapidamente nell'offerta la piccola attrezzatura, che precedentemente non trattavamo. La maggior parte delle richieste dei clienti si concentra sui carotatori e sulle macchine ad alta frequenza. Molto apprezzate sono anche le nuove Stripper per la rimozione dei pavimenti, come conseguenza dei molti cantieri tuttora aperti a seguito dei bonus edilizi. Aspetti ugualmente importanti sono la trasparenza e la semplicità della modulistica e delle pratiche da espletare per l'uscita e il rientro di macchine ed elettrotensili dati in noleggio.

È stato possibile risolvere un problema di un cliente grazie al supporto di SEA Technology?

Sì. Un aneddoto interessante riguarda un'impresa edile che, nel corso della ristrutturazione di un edificio storico, aveva la necessità di praticare un taglio su un muro in cemento armato

about us

GENNAIO 2025 | INTERVISTA | SEATECHNOLOGY

molto spesso, per il quale la sega a disco di cui disponeva non era adatta. Dopo una nostra consulenza, abbiamo individuato la soluzione in una sega di SEA Technology con disco diamantato ad alta frequenza: in questo modo è stato possibile eseguire il taglio in modo preciso e veloce, senza danneggiare le strutture adiacenti. Problema risolto e cliente fidelizzato.

Progetti per il futuro?

Il futuro è oggi. Investiamo costantemente nell'aggiornamento del parco macchine e nell'innalzamento dei nostri standard. Il mercato chiede soluzioni sempre più avanzate e specialistiche, per cui riteniamo che la sfida per il futuro si giochi sulla qualità del servizio. Siamo abituati a pensare in prospettiva e ad anticipare le esigenze del mercato.

L'apertura della filiale di Brescia è un passo importante e rappresenta il nostro biglietto da visita per la Penisola. Collaborando già con i principali marchi del settore edile e logistico, puntiamo a esportare il nostro modello di business anche in Lombardia, area ricca e ben presidiata dai competitor, ma nella quale riteniamo di avere degli spazi. Puntiamo pertanto a consolidare l'azienda attraverso lo sviluppo di nuovi servizi, l'allargamento della nostra flotta e, in prospettiva più ampia, con l'apertura di ulteriori filiali nel centro-nord Italia.

Chi è SAMA

Dinamica e innovativa realtà sarda, Sama è stata fondata a Cagliari nel 1999. La sua nascita si deve a un'intuizione di Corrado Cavalli: tutto ebbe inizio con la vendita di alcuni carrelli elevatori usati e con le prime manutenzioni eseguite all'interno di un container.

Nel tempo, l'azienda si è posizionata come global service per l'intera Isola attraverso le tre filiali (Sassari, Quartu e Olbia) che affiancano la sede cagliaritano. Oggi Sama offre soluzioni flessibili e personalizzate



Omar Mevoli, capo area centro-sud di SEA Technology, presenta la gamma WE RENT

per grandi imprese e piccoli artigiani nell'ambito di vendita, noleggio e service. La sua flotta conta oggi circa 1300 mezzi. L'azienda punta a diventare un punto di riferimento a livello nazionale nel settore del noleggio di attrezzature, espandendo la propria presenza oltre la Sardegna e mantenendo un forte impegno verso la qualità, la flessibilità, l'innovazione e la prossimità.



«Sama era alla ricerca di soluzioni per rendere più innovativo e flessibile il lavoro in cantiere. Abbiamo individuato in SEA Technology il partner giusto per dare seguito a questa intenzione nel campo delle piccole attrezzature.»

Corrado Cavalli,
Amministratore SAMA Srl

di Stefano G. Troilo



Esposizione WERENT nel magazzino SAMA a Cagliari



Alessandro Turri, Vicepresidente e Direttore vendite, illustra i vantaggi WERENT ai clienti SAMA



CARLO ANCELOTTI
PER

SEA TECHNOLOGY[®]

EXPERTS IN DIAMOND TOOLS, SINCE 1973

La teoria dei giochi: un modello per le decisioni economiche

Ogni attore economico, ovvero ogni singola impresa, nel pianificare le proprie azioni deve tener conto dell'interazione strategica con i concorrenti, poiché non opera da sola sul mercato: ogni decisione influisce non solo sui suoi guadagni, ma anche su quelli dei competitors. A causa di queste strette interconnessioni, che riguardano tutti gli operatori pressoché in ogni settore (ad esclusione di quelli caratterizzati da monopolio), il processo decisionale può diventare alquanto complesso. La teoria dei giochi è una teoria microeconomica che può essere utilizzata per

comprendere ogni tipo di decisione economica: consente di stabilire o prevedere cosa può accadere se gli agenti economici sono legati da rapporti di interazione strategica, come avviene nei mercati oligopolistici.

La teoria dei giochi studia i comportamenti degli agenti che prendono decisioni strategiche, ossia decisioni fondate sulla consapevolezza che le proprie azioni influiscono su quelle degli altri, e dunque sul tentativo di prevedere le azioni altrui. È utile, per esempio, per decidere se distribuire un nuovo prodotto, se intraprendere un investimento o se scoraggia-

re l'ingresso di nuovi concorrenti o meno.

Acquisendo familiarità con questi tipi di giochi, si dispone di uno strumento estremamente utile per comprendere molti scenari economici.

Nella teoria dei giochi, gli elementi principali sono tre: giocatori, strategie e payoff. I giocatori sono i soggetti che prendono decisioni in situazioni nelle quali gli esiti a cui aspirano sono influenzati tanto dalle proprie scelte quanto da quelle degli altri. La strategia è un piano d'azione formulato da un giocatore nell'ambito di un gioco.

In generale, la strategia che un giocatore decide di perseguire dipende da quello che si aspetta che gli altri giocatori facciano, per cui un giocatore sceglie la propria strategia in funzione di quelle che a suo avviso saranno adottate dagli avversari. I payoff sono gli esiti del gioco per il singolo giocatore. Nel caso dei consumatori, il payoff può essere espresso in termini di utilità o di surplus del consumatore. Per le imprese, il payoff è rappresentato generalmente dal surplus del produttore o dal profitto. Il più delle volte, il payoff di un giocatore dipende sia dalle strategie che adotta personalmente sia da quelle

adottate dai suoi avversari. Il fatto che i payoff di tutti i giocatori siano influenzati dalle azioni di ognuno di essi e che i giocatori siano consapevoli di questo fenomeno già prima che si verifichi è il tratto distintivo della teoria dei giochi. In questo caso il giocatore ha un incentivo a capire da cosa siano motivati i suoi avversari. Quanto più chiaramente un giocatore riesce a capire le motivazioni dei suoi concorrenti, tanto migliori sono le scelte che può fare di conseguenza.

*Fonte: A. Goolsbee, S. Levitt, C. Syverson. Microeconomia. Zanichelli Editore SpA, Bologna, 2014.

Il dilemma del prigioniero



		Prigioniero 2 (P2)	
		Non confessa	Confessa
Prigioniero 1 (P1)	Non confessa	-1,-1	-12,0
	Confessa	0,-12	-8,-8

Tabella 1

modo che ciascuno dei due abbia un incentivo unilaterale a confessare e collaborare con la polizia. Vediamo perché!

Per risolvere il gioco, utilizziamo una sorta di tabella, detta matrice dei payoff, dove riportiamo i possibili esiti del gioco (**vedi tab.1**). Per convenzione il primo payoff (a sinistra) appartiene sempre al giocatore indicato in riga; il secondo (a destra) si riferisce sempre al giocatore in colonna.

Mettiamoci nei panni del P1. Se P2 non confessa (siamo nella prima colonna a sinistra), a P1 conviene confessare (nessuna detenzione) piuttosto che non confessare (1 mese di detenzione). Se P2 confessa (siamo nella colonna a destra), a P1 con-

viene confessare (8 mesi di detenzione) piuttosto che non confessare (12 mesi di detenzione). Quindi, a prescindere da cosa decide di fare P2, a P1 conviene sempre confessare: la strategia "confessare" è detta strategia dominante, perché a prescindere dalla scelta del secondo giocatore, risulta essere sempre la migliore per P1. Se ci mettiamo nei panni del P2, la situazione è esattamente la stessa ma all'opposto. Anche a P2, conviene sempre confessare a prescindere da ciò che decide di fare P1: anche per lui, "confessare" è una strategia dominante.

L'equilibrio di questo gioco prevede quindi che entrambi i prigionieri confessino, scontando una pena di 8 mesi per uno. In realtà, ci si potrebbe chiedere perché

la soluzione in cui entrambi non confessano non possa essere quella che determina equilibrio, visto che, in quel caso, entrambi i prigionieri ne gioverebbero (solo un mese di detenzione anziché 8). La risposta, è proprio legata alla struttura del gioco ed alle strategie dominanti: (-1,-1) non può essere un equilibrio stabile poiché entrambi i prigionieri, quando ragionano sul da farsi, trovano l'opzione "confessa" come quella che garantisce il maggiore payoff e, per questo, in quanto soggetti razionali, non sceglieranno mai di non confessare. Ed entrambi, sanno che anche l'altro farà lo stesso.

*Fonte: A. Goolsbee, S. Levitt, C. Syverson. Microeconomia. Zanichelli Editore SpA, Bologna, 2014.

Il dilemma del prigioniero è il classico esempio utilizzato per introdurre la teoria dei giochi.

Nell'esempio, due sospetti criminali vengono arrestati dalla polizia e interrogati in due stanze separate, senza possibilità di confrontarsi preventivamente. Ognuno di loro deve, pertanto, decidere come comportarsi: confessare o non confessare? Se nessuno dei due confessa, il procuratore dispone di prove sufficienti solo a condannarli per un reato mino-

re, ed entrambi scontano una pena detentiva relativamente breve, ovvero pari a 1 mese per uno. Se entrambi confessano, vengono condannati per un reato più grave e ricevono una condanna di 8 mesi ciascuno. Se uno confessa e l'altro non confessa, la polizia premierà il primo evitandogli la galera e punirà il secondo con 12 mesi di detenzione. I prigionieri si troverebbero nella situazione migliore se potessero accordarsi: infatti, se nessuno dei due confessa, l'esito è favorevole. Ma la struttura dei payoff del gioco è definita in

Applicazioni

Vediamo come applicare il dilemma del prigioniero ad un caso concreto di economia!

Supponiamo che Disney e DreamWorks abbiano in programma di produrre la terza puntata della loro serie, Cars 3 e Kung Fu Panda 3, e di farla uscire nelle sale lo stesso week-end. Ipotizziamo, inoltre, che sia il costo di produzione sia quello della pubblicità rimangano costanti a 175 milioni e 75 milioni di dollari, rispettivamente.

Se entrambe le case cinematografiche investissero in una campagna pubblicitaria, facendosi concorrenza, i loro sforzi promozionali si annullerebbero a vicenda e, di conseguenza, la Disney e la DreamWorks si spartirebbero il mercato e realizzerebbero ciascuna un ricavo, poniamo, di 400 milioni di dollari. Sottraendo i 175 milioni dei costi di produzione e i 75 milioni della campagna pubblicitaria, ogni casa cinematografica realizzerebbe un profitto di 150 milioni di dollari.

Ma se trovassero il modo di accordarsi e non fare alcuna pubblicità, le due case cinematografiche si spartirebbero comunque il mercato, risparmiando però i 75 milioni di dollari della spesa pubblicitaria e realizzando un maggior profitto, pari a 225 milioni di dollari ciascuna.

Chiaramente la Disney e la DreamWorks preferirebbero la seconda opzione, che permette loro di realizzare un profitto maggiore. C'è però un problema: poiché la pubblicità influenza le scelte degli appassionati di film d'animazione, se una sola delle due case cinematografiche investe in una campagna pubblicitaria, mentre l'altra non lo fa, la prima ottiene una quota maggiore di pubblico a scapito dell'altra. Possiamo ipotizzare, per esempio, che la casa

cinematografica che facesse pubblicità realizzerebbe un ricavo di 700 milioni di dollari, mentre l'altra ne incasserebbe solo 100 milioni. L'impresa che pubblicizza il proprio film ottiene dunque un profitto di 450 milioni di dollari (700 milioni di ricavo meno 175 milioni di costo di produzione meno 75 milioni di pubblicità); l'altra casa cinematografica, quella che non investe nella campagna pubblicitaria, subisce invece una perdita di 75 milioni di dollari (100 milioni di ricavo meno 175 milioni di costo di produzione).

Realizziamo la matrice dei payoff (vedi tab.2). Ricordiamo che, per convenzione, il primo payoff (a sinistra) appartiene sempre al giocatore indicato in riga; il secondo (a destra) si riferisce sempre al giocatore in colonna.

Mettendoci nei panni di DreamWorks, vediamo dalla matrice dei payoff che DreamWorks realizza maggiori profitti facendo pubblicità a Kung Fu Panda 3, indipendentemente dal fatto che Disney intraprenda una campagna pubblicitaria o meno: se la Disney non fa pubblicità, la DreamWorks guadagna 450 milioni di dollari se fa pubblicità a sua volta e 225 milioni di dollari se si astiene da qualsiasi spesa pubblicitaria. Se la Disney fa pubblicità, la DreamWorks guadagna 150 milioni di dollari se fa altrettanto, ma perde 75 milioni di dollari se rinuncia a pubblicizzare il proprio film. Se analizziamo in maniera speculare la reazione della Disney alle decisioni della DreamWorks, otteniamo lo stesso risultato.

In questo esempio, la DreamWorks e la Disney sono i prigionieri, e fare pubblicità equivale a confessare. La ragione di questo esito sta nel fatto che, in questo gioco, «fare pubblicità» è una strategia dominante per entrambe le imprese. D'altro canto, la strategia «non fare pubblicità» non è mai la scelta mi-

gliore, ovvero non vi è mai una situazione nella quale la Disney o la DreamWorks ottengono un payoff maggiore scegliendo di «non fare pubblicità» anziché la strategia opposta.

La DreamWorks e la Di-

sney finiscono per fare pubblicità, guadagnando 150 milioni di dollari ciascuna. Osservate che siamo sicuri di questo risultato, anche se le due imprese devono prendere le loro decisioni simultaneamente; in altre parole, prima di fare le proprie scel-

te, nessuna delle due conosce quale sarà l'azione intrapresa dall'altra.

*Fonte: A. Goolsbee, S. Levitt, C. Syverson. Microeconomia. Zanichelli Editore SpA, Bologna, 2014.

		Disney	
		Fare pubblicità	Non fare pubblicità
DreamWorks	Fare pubblicità	150,150	450,-75
	Non fare pubblicità	-75,450	225,225

Tabella 2



Freakonomics *

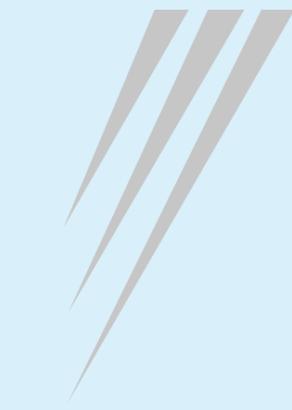
La non tanto semplice analisi economica dell'estorsione

Nel 2006 una busta sospetta venne recapitata alla sede centrale della PepsiCo.

Il plico non era cosparso di antrace e non celava una trappola esplosiva, ma il suo contenuto era potenzialmente letale per il principale concorrente della PepsiCo, la Coca-Cola Corporation. La lettera, inviata da tre dipendenti di quest'ultima, offriva alla PepsiCo la possibilità di acquistare la ricetta segreta della Coca-Cola, custodita gelosamente dai dirigenti della società. Senza dubbio queste informazioni avrebbero avuto un valore immenso per la PepsiCo, e i mittenti della lettera si sarebbero arricchiti oltremisura. O almeno questo era ciò che dovevano aver immaginato i tre ladri che, invece, si sono ritrovati dietro le sbarre, condannati a una pena detentiva fino a otto anni con l'accusa di cospirazione, dopo essere stati arrestati dall'FBI.

Forse i ladri della formula saranno rimasti sorpresi del loro destino, ma se avessero prestato maggiore attenzione durante il corso intermedio di microeconomia probabil-

mente non si sarebbero cacciati nei guai.



La PepsiCo e la Coca-Cola sono impegnate in una guerra senza quartiere almeno fin dagli anni 1970, quando la prima introdusse la Pepsi Challenge nei supermercati statunitensi, affermando che i consumatori, durante le degustazioni bendate, preferivano la Pepsi alla Coca-Cola. Da allora la Pepsi ha ottenuto alcune vittorie (per esempio, il lancio della New Coke nel 1985 è considerato da molti uno dei peggiori errori di marketing nella storia), ma la Coca-Cola ha mantenuto generalmente un margine di vantaggio. Oggi negli Stati Uniti la Coca-Cola ha una quota di mercato di circa il 40%, a fronte del 30% della Pepsi. Alla luce di questi dati, si po-

trebbe pensare che la PepsiCo desideri in tutti i modi indebolire la Coca-Cola, per esempio acquistando la ricetta segreta della nuova bevanda e rendendola pubblica. Molto probabilmente la disponibilità della formula consentirebbe a decine di nuovi produttori di bevande al gusto di cola di entrare nel mercato, offrendo perfetti sostituti della Coca-Cola, proprio come i produttori di farmaci generici entrano nel mercato quando scade il brevetto di un medicamento prescrivibile. Se tutte le imitazioni della Coca-Cola avessero esattamente lo stesso sapore del prodotto originale e vi fosse libertà di entrata, si potrebbe immaginare che il mercato delle bevande gassate analoghe alla Coca-Cola assumerebbe connotati molto simili alla concorrenza perfetta; in particolare, il prezzo della Coca-Cola crollerebbe (in realtà, difficilmente si giungerebbe a una struttura di mercato perfettamente concorrenziale, perché chi compra Coca-Cola a dire il vero è attratto soprattutto dal fascino esercitato dalla pubblicità ma, ai fini della nostra analisi, ignoriamo per il momento questo aspetto).



Cosa accadrebbe ai profitti della PepsiCo in questo scenario?

La Coca-Cola e la Pepsi sono buoni sostituti. Se il prezzo della Coca-Cola diminuisce, cala anche la domanda della Pepsi, e con essa i profitti della società. Un mercato (quasi) perfettamente concorrenziale della Coca-Cola sarebbe probabilmente disastroso per la Pepsi, e non quella manna dal cielo che i ladri della formula avevano immaginato.

Di conseguenza, non c'è da meravigliarsi che i dirigenti della PepsiCo abbiano immediatamente trasmesso i documenti ricevuti alla Coca-Cola, la quale a propria volta li ha consegnati all'FBI. A differenza dei tre delinquenti, i manager della PepsiCo hanno studiato con profitto ai corsi universitari di microeconomia. Se i tre dipendenti infedeli della Co-

ca-Cola fossero stati bravi economisti, forse si sarebbero comportati diversamente.

Se non altro avrebbero inviato la lettera non alla PepsiCo, ma a un'impresa pronta a entrare nel mercato delle bevande al gusto di cola. Un'impresa come questa avrebbe probabilmente attribuito un grande valore alla formula della Coca-Cola e avrebbe pagato generosamente per ottenerla.

Quindi, se state pensando di intraprendere una bieca carriera nello spionaggio industriale, assicuratevi di conoscere alla perfezione la microeconomia. L'alternativa è finire al fresco per qualche anno.

*Fonte: A. Goolsbee, S. Levitt, C. Syverson. Microeconomia. Zanichelli Editore SpA, Bologna, 2014.

Le 22 leggi immutabili del marketing

Legge n. 3: la legge della mente «È meglio essere i primi nella mente del potenziale cliente che i primi sul mercato»

Il primo personal computer al mondo fu il MITS Altair 8800. La legge della leadership suggerirebbe che il MITS Altair 8800 fosse il marchio di personal computer nume-

ro 1. Sfortunatamente, il prodotto non esiste più.

Du Mont inventò il primo televisore commerciale. Duryea presentò la prima automobile. Hurley presentò

la prima lavatrice. Sono tutti spariti.

C'è qualcosa di sbagliato nella prima legge, quella della leadership (ndr: espone nell'edizione I - Genna-



io 2024 – del Corriere della SEA)? No, ma la legge della mente la modifica.

È meglio essere i primi nella mente del potenziale cliente che i primi sul mercato. Essere i primi nella mente è tutto nel marketing. Essere i primi sul mercato è importante solo nella misura in cui ti consente di entrare per primo nella mente.



Ad esempio, IBM non è stata la prima sul mercato con il computer mainframe. La prima è stata Remington Rand con UNIVAC. Ma grazie a un massiccio sforzo di marketing, IBM è entrata per prima nella mente e ha vinto la battaglia dei computer in anticipo.

La legge della mente deri-

va dalla legge della percezione. Se il marketing è una battaglia di percezione, non di prodotto, allora la mente ha la precedenza sul mercato.

Ogni anno migliaia di aspiranti imprenditori vengono fregati da questa legge. Qualcuno ha un'idea o un concetto che ritiene rivoluzionerà un settore, come potrebbe essere. Il problema, è far entrare l'idea o il concetto nella mente del potenziale cliente.

La soluzione convenzionale al problema è il denaro. Vale a dire, le risorse per progettare e costruire prodotti o servizi, più le risorse per tenere conferenze stampa, partecipare a fiere, gestire pubblicità e condurre programmi di direct mailing. Sfortunatamente, questo fa sorgere la percezione che la risposta a tutte le domande di marketing sia la stessa: soldi. Non è vero. Nel marketing si spreca più soldi che in qualsiasi altra attività umana (al di fuori delle attività governative, ovviamente).

Wang è stato il primo a occuparsi di word processor.

Ma il mondo ha abbandonato queste macchine e si è spostato sui computer. Wang, tuttavia, non è riuscito a fare la transizione. Nonostante abbia speso milioni di dollari per promuovere i suoi personal computer e minicomputer, Wang è ancora percepita come un'azienda di word processor.

Xerox è stata prima nel settore delle fotocopiatrici e poi ha cercato di entrare nel business dei computer. Venticinque anni e 2 miliardi di dollari dopo, Xerox non è da nessuna parte nel settore dei computer.

Vuoi cambiare qualcosa in un computer? Basta digitare e cancellare il materiale esistente. Vuoi cambiare qualcosa in una mente? Scordatelo.

Una volta che una mente ha un'idea, raramente, se non mai, questa può cambiare. La cosa più dispendiosa che puoi fare nel marketing è cercare di cambiare una mente. Ciò spiega il mistero dell'opinione ben formata che può apparire quasi istan-

taneamente nella mente di una persona. Un giorno non hai mai sentito parlare di una persona. Il giorno dopo quella persona è famosa. La "sensazione improvvisa" non è un fenomeno insolito. Se vuoi fare una grande impressione su un'altra persona, non puoi insinuarti nella sua mente e poi costruirti lentamente un'opinione favorevole nel corso del tempo. La mente non funziona in questo modo. Devi farti strada nella mente a colpi di arma da fuoco. Il motivo per cui "esplosioni" invece di "scivolare" è che alle persone non piace cambiare idea. Una volta che ti percepiscono in un modo, è fatta. In un certo senso, ti archiviano nella loro mente come un certo tipo di persona. Non puoi più diventare una persona diversa nella loro mente.

Uno dei misteri del marketing è il ruolo del denaro. Un giorno, pochi dollari possono fare un grande miracolo. Il giorno dopo, milioni di dollari non possono salvare un'azienda dal fallimento. Quando hai una mente aperta con cui lavorare, anche una piccola somma di denaro

può fare molta strada.

Apple ha iniziato a decollare con i 91.000 dollari donati da Mike Markkula. Apple ha superato la difficoltà di entrare nella mente dei suoi potenziali clienti scegliendo un nome semplice e facile da ricordare.

D'altro canto, i concorrenti di Apple avevano nomi complicati che erano difficili da richiamare alla mente. Nei primi giorni, cinque personal computer erano in posizione sulla rampa di lancio: Apple II, Commodore Pet, IMSAI 8080, MITS Altair 8800 e Radio Shack TRS-80. Chiediti: qual è il nome più semplice e facile da ricordare?



*Fonte: Al Ries, Jack Trout, The Immutable Laws of Marketing, HarperCollinsPublishers, Great Britain, 2017

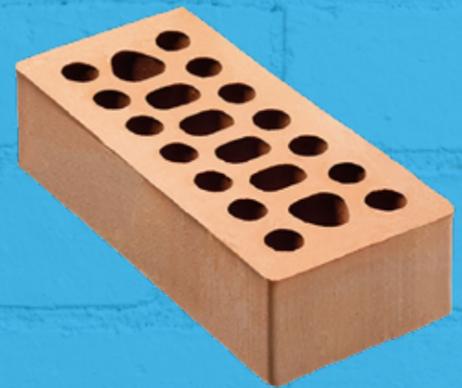
Indovinello

Si dice che la matematica non è un'opinione, ma spesso di fronte ad indovinelli che sembrano scontati cadono tutte le nostre certezze! Vediamo se sai risolverlo...

Un mattone pesa 1 chilo + mezzo mattone.

Quanto pesa un mattone?

Scansiona il QR CODE per vedere se hai indovinato!



approfondimenti

GENNAIO 2025 | WERENT | SEATECHNOLOGY

WERENT è il programma di SEA Technology pensato per rispondere a una crescente domanda del settore: offrire a rivenditori e noleggiatori un sistema flessibile e completo per integrare nella propria offerta il noleggio di piccole attrezzature. Negli ultimi anni, infatti, sempre più rivenditori hanno manifestato interesse a espandersi nel mondo del noleggio, senza però possedere esperienza o strutture dedicate. Parallelamente, molti noleggiatori già affermati hanno visto nell'integrazione delle piccole attrezzature un'ottima opportunità per completare il proprio parco macchine e rispondere meglio alle richieste dei clienti. WERENT soddisfa al meglio queste esigenze: una

soluzione "chiavi in mano" che include un pacchetto di attrezzature di alta qualità accompagnate da una gamma di servizi a 360° per rispondere a ogni necessità del cliente. Ad oggi, i punti di noleggio WERENT sono dislocati su tutto il territorio italiano.

Come funziona WERENT

WERENT si rivolge dunque a chiunque desideri avvicinarsi al noleggio di piccole attrezzature, che si tratti di rivenditori specializzati nella vendita di strumenti per l'edilizia o di noleggiatori già attivi in altri settori che puntano a completare la propria offerta. Usufruendo di questo servizio, qualsiasi operatore del settore può integrare nella propria offerta il noleggio di attrezzature

come carotatrici, mototagliatrici e levigatrici, ricevendo da SEA Technology tutto il supporto necessario per muovere i primi passi.

Aderire al programma è un processo semplice e personalizzabile: il cliente sceglie un pacchetto di attrezzature iniziali basato sulle proprie esigenze e riceve tutto ciò di cui ha bisogno per partire.

SEA Technology offre attrezzature sempre all'avanguardia e aggiornate per rispondere alle nuove richieste del mercato, inclusi macchinari specifici per il taglio, il carotaggio, la levigatura e il trattamento delle superfici.

Quali sono i servizi inclusi?

Dal punto di vista dei ser-

vizi, il pacchetto WERENT include:

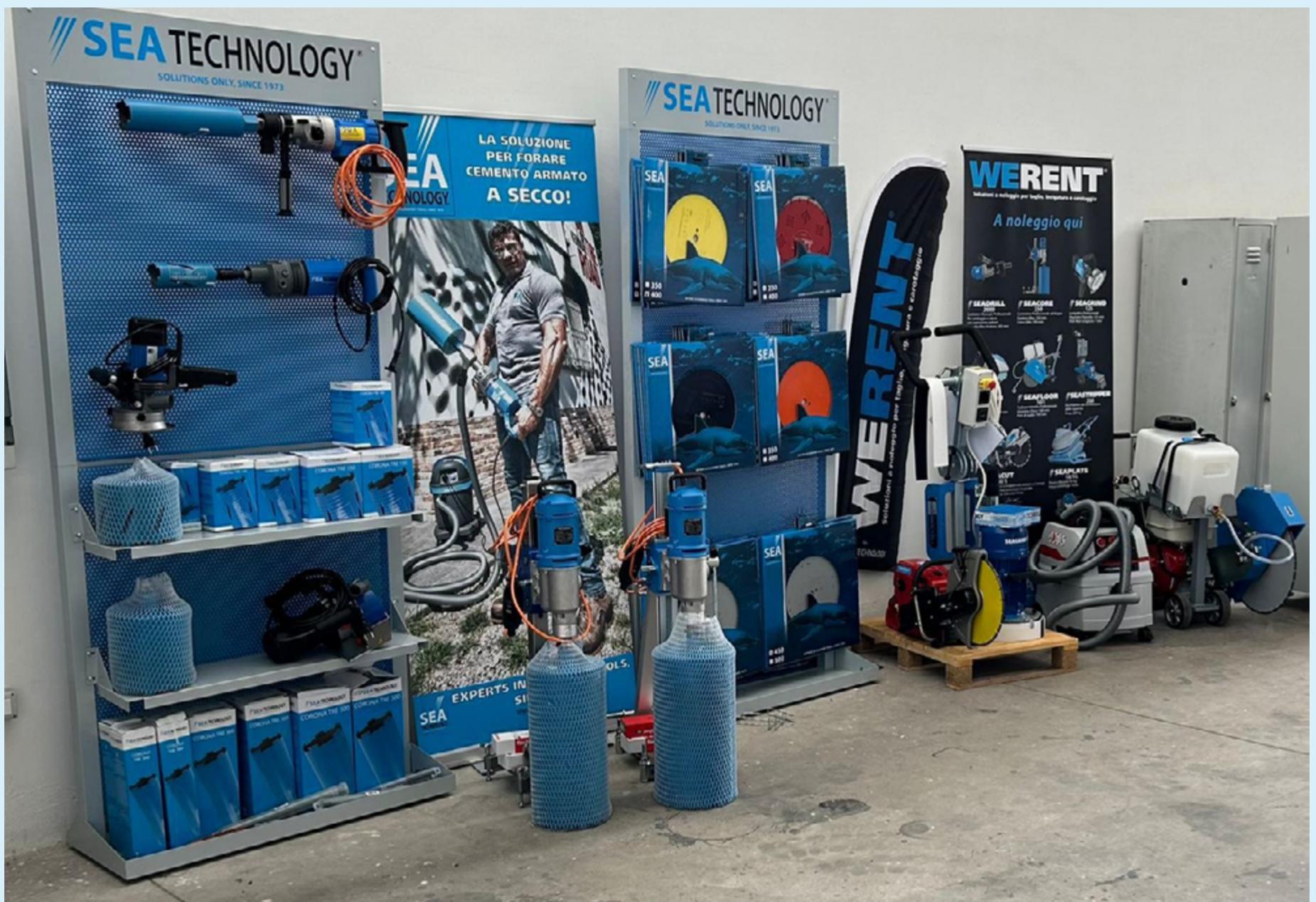
- Assistenza tecnica e manutenzione continua: grazie alla rete di tecnici SEA Technology, i clienti WERENT ricevono supporto tecnico rapido e qualificato, fondamentale per garantire la massima efficienza delle attrezzature a noleggio. In caso di necessità di riparazioni, SEA Technology assicura un intervento tempestivo e tempi di gestione brevi.

- Materiale promozionale completo e personalizzato: per creare un corner dedicato al noleggio in ogni punto vendita, SEA Technology fornisce copripallet, roll-up, bandiere, locandine e striscioni personalizzati, in modo che i clienti possano disporre di un'area promo-

zionale chiara e ben visibile. Questo aiuta a dare al servizio di noleggio la giusta evidenza nel contesto del punto vendita, rendendolo più accessibile ai clienti finali. L'allestimento del punto noleggio o del corner espositivo viene realizzato dai funzionari SEA Technology, per garantire una corretta ed efficace presentazione del servizio e delle attrezzature a noleggio. Inoltre, i punti noleggio WERENT ottengono visibilità sul sito di SEA Technology e possono essere facilmente identificati dagli utenti finali che cercano attrezzature da noleggiare.

- Contrattualistica e modulistica aggiornata: ogni attrezzatura viene fornita con documentazione completa e conforme alle normative del settore, inclusi moduli con-

Perché aderire a WERENT è la scelta giusta



approfondimenti

GENNAIO 2025 | WERENT | SEATECHNOLOGY



Nella pagina precedente, esposizione WERENT presso Logcenter srl (CE); in alto, esposizione WERENT nel nuovo punto noleggio di SAMA srl (BS); a sinistra, l'esposizione WERENT nella vetrina di Danella Forniture Srl (PZ).

trattuali chiari e manuali d'uso intuitivi per gli utenti. In quanto associata di Assodimi Assonolo, l'Associazione Distributori e Noleggiatori Italiani, SEA Technology è in grado di tenere aggiornata tutta la modulistica, sollevando il noleggiatore dal rischio di dover adeguare continuamente i documenti alle normative in evoluzione.

- Macchine progettate ad hoc per il noleggio: ogni macchina che compone il parco attrezzature offerto da SEA Technology è appositamente

concepita per essere destinata al noleggio. Questo implica la presenza, ad esempio, del contaore e la possibilità, nella maggior parte dei casi, di telai separabili dal motore, così come nella richiudibilità delle macchine in modo tale da garantire maggior facilità di trasporto e di movimentazione sul cantiere.

- Formazione specializzata del personale: infine, uno dei servizi distintivi del pacchetto WERENT è la formazione, fondamentale per chi non ha mai gestito

un punto di noleggio o non ha familiarità con la piccola attrezzatura. SEA Technology organizza giornate di formazione in loco, fornendo dettagli sull'uso delle macchine e sugli aspetti pratici del noleggio, come la gestione delle pratiche contrattuali e il rapporto con i clienti. Il personale riceve anche suggerimenti su come svolgere le attività di manutenzione e dare assistenza ai clienti finali nell'uso degli strumenti e delle attrezzature aumentando la loro sicurezza e soddisfazione.



«Siamo con SEA ormai da moltissimi anni. Nel corso del tempo abbiamo integrato pressoché tutte le piccole attrezzature per il noleggio. È diventato un business importante per noi e, portarlo avanti con il supporto ed il servizio di SEA, è per GRG una garanzia di successo.»

Alessandro Grigolon,
Grig di Grigolon I. e C. s.n.c.
(PD)

«Il motivo principale per cui abbiamo scelto SEA come partner per il noleggio della piccola attrezzatura, è il servizio. La formazione dei nostri commerciali, il supporto per la manutenzione delle macchine, le risposte rapide ad ogni richiesta. Con SEA si lavora da veri professionisti!»

Antonio Vitiello,
Logcenter Srl
(CE)



Ristrutturazione? ***Affidati ai professionisti***

Le opere di ristrutturazione, sempre più frequenti, nascondono talvolta qualche insidia. Per questo, è opportuno affidarsi a professionisti per scegliere i giusti macchinari e poter contare su un supporto mirato, attento ed efficace.

L'articolo 3 del Testo Unico dell'Edilizia (D.P.R. 6 giugno 2001, n. 380) definisce gli interventi di ristrutturazione edilizia come “*gli interventi rivolti a trasformare gli organismi edilizi mediante un insieme sistematico di opere che possono portare ad un organismo edilizio in tutto o in parte diverso dal precedente. Tali interventi comprendono il ripristino o la sostituzione di alcuni elementi costitutivi dell'edificio, l'eliminazione, la modifica e l'inserimento di nuovi elementi ed impianti.*”

Nell'ambito degli interventi di ristrutturazione edilizia sono ricompresi altresì gli interventi di demolizione e ricostruzione di edifici esistenti con diversa sagoma, prospetti, sedime e caratteristiche planivolumetriche e tipologiche, con le innovazioni necessarie per l'adeguamento alla normativa antisismica, per l'applicazione della normativa sull'accessibilità, per l'installazione di impianti tecnologici e per l'efficientamento energetico [...]”.

Ristrutturare significa, quindi, essenzialmente ripa-

rare e/o migliorare strutture obsolete o poco efficienti: c'è chi rinnova casa per avere una migliore estetica, chi ristruttura per aumentare il valore sul mercato della proprietà, chi lo fa per rendere più efficiente l'edificio dal punto di vista energetico ed economico e chi vuole raggiungere un maggior livello di comfort.

Il “boom” di ristrutturazioni a cui assistiamo negli ultimi anni è dovuto sia all'impossibilità, in molti casi per ragioni urbanistiche, di costruire nuovi edifici, sia

approfondimenti

POVIGLIO | RISTRUTTURAZIONE | SEATECHNOLOGY



alla spinta arrivata dall'Unione Europea con la "Renovation Wave", nell'ambito del Green Deal europeo e dalla quale sono poi derivati strumenti di promozione delle attività di ristrutturazione edilizia e riqualificazione energetica come il Super Bonus.

Pensandoci bene, ristrutturare un edificio è un po' come riciclare e riutilizzare un oggetto invece di buttarlo via e comprarne uno nuovo, ovvero abbracciare la filosofia dell'economia circolare e del modello di sviluppo sostenibile.

La ristrutturazione, nella quasi totalità dei casi, include il rifacimento e/o il miglioramento della pavimentazione dell'edificio. In questo ambito, sono diverse le fasi che si possono presentare, principalmente tre:

- Rimozione delle superfici e pavimentazioni esistenti;
- Levigatura dei pavimenti esistenti;

- Lucidatura dei pavimenti esistenti.

È importante per l'impresa che si occupa dei lavori, disporre di mezzi adeguati allo svolgimento dell'attività, per ottenere un risultato preciso, pulito, di qualità e in un lasso di tempo ragionevole, superando gli eventuali imprevisti che, si sa, durante una ristrutturazione non tardano mai ad arrivare.

Per questo, affidarsi a professionisti è fondamentale.

SEA Technology accompagna l'impresa in ogni fase grazie alla propria gamma di macchine ed utensili per il trattamento delle superfici (rimozione, levigatura, lucidatura) ed alla propria presenza sul cantiere, quando necessaria per un supporto più strutturato.

Per la rimozione, SEA propone la gamma di raschiatrici SEASTRIPPER, per asportare materiali come linoleum, moquette, vinile, pvc, ceramica, klinker, par-

quet e tutte le superfici presenti in ambito civile ed industriale. Da superfici strette ad ampi spazi, dal pre-taglio alla rimozione, con alimentazione anche in monofase, per l'utilizzo in ambito civile.

Per le operazioni di levigatura, invece, l'alleato giusto è SEAGRIND 280 o SEAGRIND 550: levigatrici professionali con piatto rispettivamente da 280mm e 550mm, su cui è possibile montare moduli di grana diversa per operare su ogni tipo di materiale, da quelli elastici come le colle o le resine, al cemento (abrasivo, media durezza, duro o molto duro). È inoltre possibile prevedere il sistema di aspirazione per evitare la fuoriuscita delle polveri, soprattutto se si opera in ambienti interni e, in generale, per salvaguardare la salute dell'operatore e l'ambiente circostante.

L'ultima novità nella gamma del trattamento delle superfici di SEA Technology è SEAPOLISH 480...

SEAPOLISH 480

SEAPOLISH 480 è la nuova monospazzola multiuso della gamma SEA Technology. La peculiarità di questa macchina è senza dubbio la versatilità: grazie ad una gamma di oltre 50 accessori è possibile destinare SEAPOLISH 480 a molteplici e diversi utilizzi, tra cui:

- Lucidatura di pietra e materiali simili;
- Levigatura di superfici sia da interno che da esterno per sottoporle successivamente a trattamenti di vario genere con formulati epossidici o solventi (antiscivolo, antipolvere, idrorepellenti, antigraffio e antisegno) in ambienti industriali e magazzini, ma anche abitazioni, aree cortilive, parcheggi o centri commerciali;
- Rimozione di muschio, erba e detriti dagli autobloccanti;
- Lucidatura di pavimenti

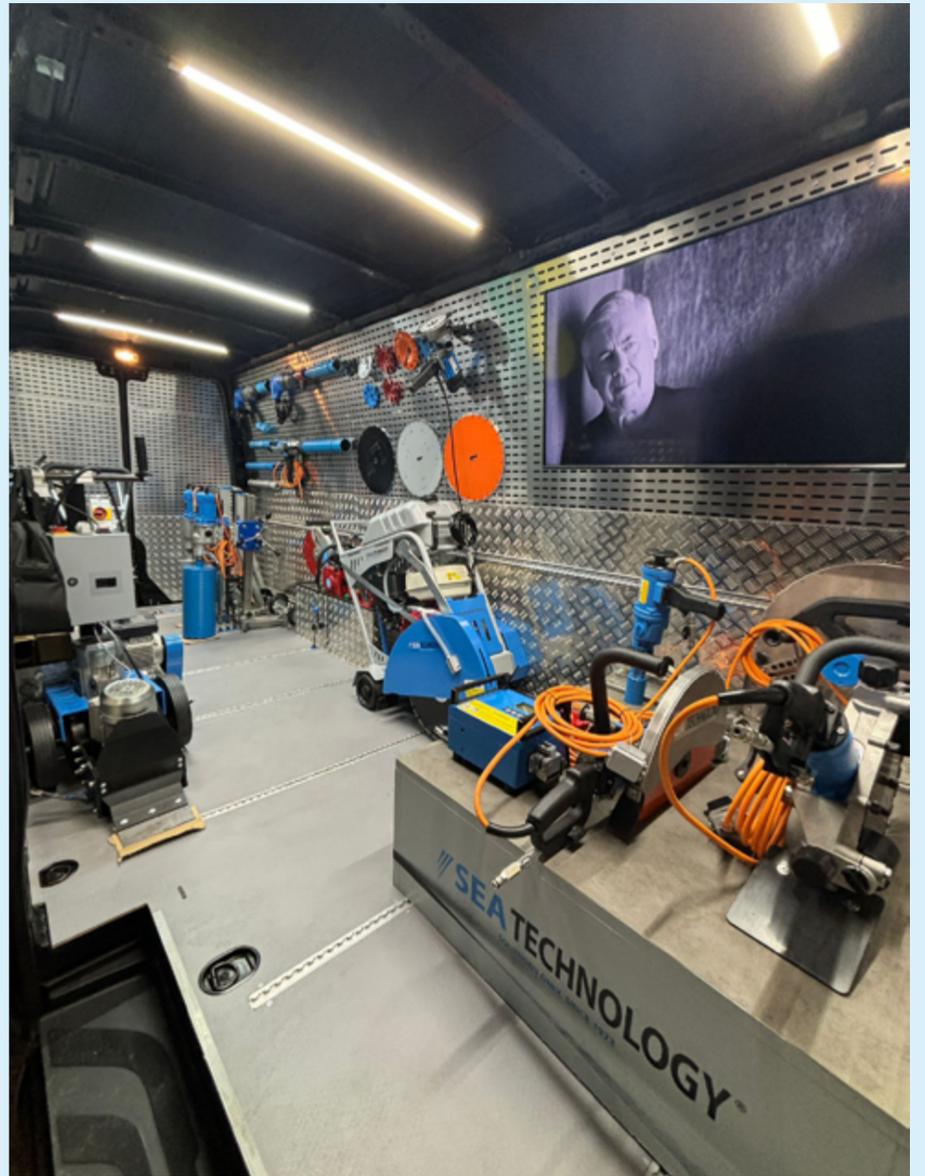
e rivestimenti con pad disponibili in diverse grane;

- Levigatura di materiali ceramici come gres porcellanato o klinker;

• Pulizia e rimozione degli eccessi di colla dalle fughe e dalle mattonelle dopo la posa di gres, klinker e altri materiali per pavimentazioni;

• Lisciatura del cemento fresco appena gettato con piatto apposito o kit composto da quattro pale.





Interno ed esterno del nuovo furgone dimostrativo di SEA Technology

L'importanza della dimostrazione

Immagina un furgone che non è solo un mezzo di trasporto, ma un'esperienza su ruote, pensato per portare la qualità di SEA Technology direttamente dal rivenditore, sul cantiere, agli eventi e in qualunque altro posto.

È il nuovo maxi-furgone dimostrativo lungo oltre sette metri, appena entrato nel parco mezzi di SEA Technology. L'interno è studiato con attenzione per massimizzare lo spazio e la funzionalità, con scaffalature e illuminazione strategica per l'esposizione di un'ampia gamma di macchine e utensili. Inoltre, i video girati in cantiere ed i test dei prodotti sono proiettati direttamente sullo schermo all'interno del furgone, per un'esperienza a 360 gradi. Il tendalino esterno, con-

sente di costruire un vero e proprio corner SEA Technology dove accogliere clienti e visitatori. Un vero e proprio simbolo dell'eleganza e dello stile SEA Technology!

La giornata dimostrativa

Un investimento certamente importante, che ha l'obiettivo di strutturare e rendere ancora più efficace lo strumento della giornata dimostrativa, da sempre uno dei punti cardine della proposta commerciale e del servizio offerto da SEA Technology.

La giornata dimostrativa è ancora oggi determinante per far conoscere ed apprezzare le caratteristiche uniche

dei prodotti della gamma, soprattutto per mostrare le applicazioni e le potenzialità di quelli più specifici e ad alto contenuto innovativo, che devono essere messi in funzione direttamente sul cantiere o, in ogni caso, dove è presente la lavorazione da eseguire. La volontà di ottimizzare questa pratica e di rispondere alle numerose richieste da parte di clienti ed interessati che desiderano testare e conoscere le macchine della gamma, ha portato l'azienda ad allargare il parco mezzi con un furgone aggiuntivo, questa volta con una maggior capienza, così da poter consentire il trasporto anche dei prodotti più ingombranti, come le raschiatrici, le tagliasuolo e le grandi levigatrici.

Il nuovo mezzo ha per-

messo a SEA di assicurare la propria presenza a numerose iniziative organizzate presso le rivendite clienti e nei cantieri in giro per l'Italia.

Assistenza in tempo zero

Poter disporre di diversi mezzi attrezzati, è utile non solo per l'organizzazione delle giornate dimostrative, ma anche per fornire al cliente un servizio di assistenza e supporto che non ha pari sul mercato: questo significa, per esempio, poter sostituire immediatamente sul cantiere una macchina non funzionante o, all'emergere di una lavorazione imprevista, essere presenti con buona parte della gamma per impedire che le attività si fermi-

no. Questo tipo di servizio è particolarmente rilevante soprattutto se si parla di ristrutturazioni, dove "il problema inaspettato" è sempre dietro l'angolo.

Uno Showroom itinerante!

Permettere al cliente o all'utente interessato di poter vedere e toccare con mano le macchine e gli utensili della gamma SEA in qualunque momento, è certamente un "plus". Per questo, il nuovo mezzo è stato utilizzato anche come un vero e proprio showroom itinerante, per mostrare le nuove macchine della gamma e, all'ultimo evento fieristico, Asphaltica 2024, come vera e propria esposizione.

fiere & eventi

GENNAIO 2025 | GIORNATE DEMO | SEATECHNOLOGY



Edilforniture s.a.s. di Vobarno (BS) – 3 Settembre 2024



Nolmak di Francavilla al Mare (CH) – 27 Settembre 2024



AT.ED 2 s.r.l. di Forlì (FC) – 20 e 21 Settembre 2024



Movimek s.r.l. di Treviglio (BG) – 26 e 27 Luglio, 15 Novembre 2024



Il Team SEA Technology ad Asphaltica

Asphaltica Highlights

Ll 2024 è stato per SEA Technology un anno ricco di fiere ed eventi, che hanno permesso all'azienda di presentare la propria offerta ad un pubblico sempre più ampio di utenti e professionisti nell'ambito edile.

Uno degli eventi che ha generato maggior soddisfazione è senz'altro Asphaltica, il Salone internazionale delle tecnologie e soluzioni per pavimentazioni stradali, sicurezza, servizi e infrastrutture viarie tenutosi a Bologna dal 9 al 12 Ottobre 2024.

Quella della pavimentazione stradale è per SEA Technology una nicchia di mercato preziosa, alla quale l'azienda si sta rivolgendo

con prodotti specifici e ad alto contenuto tecnologico ed innovativo, per rispondere in maniera sempre più puntuale alle richieste di utenti professionisti dalle esigenze particolari.

Per questo, e per la volontà di entrare in contatto in maniera diretta con questo pubblico, SEA Technology ha investito notevoli risorse per l'organizzazione e partecipazione alla fiera. Per la prima volta, infatti, SEA si presenta con uno stand di ben 128mq ed uno staff di oltre 10 persone presenti in fiera, tra cui il Direttore Vendite, Alessandro Turri, ed il Product Manager, Daniele Turri. Il pubblico, numerosissimo nel corso delle quattro giornate, è stato accolto, secondo le buone tradizioni emiliane,

con Parmigiano Reggiano Vacche Rosse e Lambrusco Concerto DOC.

L'evento è stata l'occasione per presentare alcune nuove macchine e "best seller", in particolare tagliasuolo, che l'azienda ha appositamente concepito ed inserito in gamma per gli utenti del settore stradale. Prime fra tutte, SEAFLOOR 501 e SEAFLOOR 500S. SEAFLOOR 501 è una tagliasuolo professionale a scoppio per il taglio dell'asfalto e del calcestruzzo, appositamente studiata per la posa della fibra ottica, in particolare per la realizzazione di microtrincee che, rispetto alle tecniche tradizionali, consentono minore invasività, maggiore velocità di esecuzione e risparmio del materiale di riempimento grazie allo spessore del taglio contenuto in soli 15-16mm. È dotata di motore Honda GX390 da 13 HP che garantisce in una passata tagli di spessore fino a 20mm e con profon-

dità massima di 180mm a seconda dell'utensile montato, il quale può essere un disco (con diametro da 350 a 500mm) o una mola a battere. In quest'ultimo caso, sono sufficienti un paio d'ore di lavoro per posizionare la macchina, realizzare le microtrincee, posare i tubi e chiudere lo scavo. SEAFLOOR 501 è inoltre dotata di impugnatura antivibrazione che, unita alla possibilità di regolazione continua di 180°, facilita notevolmente il lavoro dell'operatore. SEAFLOOR 500S è, invece, la tagliasuolo "entry-level" inserita nella gamma SEA per soddisfare le richieste di coloro che necessitano di una macchina comunque potente e affidabile (il motore è Honda GX390) ma, allo stesso tempo, più leggera e maneggevole (il peso è di soli 105 kg). È idonea al taglio di cemento e asfalto con profondità fino a 190mm e la presenza di serie del contaore la rende perfetta per il noleggito. Inoltre, il serbatoio

dell'acqua a sgancio rapido facilita il rifornimento, che può essere effettuato senza dover mobilitare la macchina.

Ad Asphaltica ha trovato spazio, nell'ambito del trattamento delle superfici, anche SEAPOLISH 480, la nuova monospazzola multiuso con trasmissione a ingranaggi e motore da 2300W. Possiede un'eccezionale capacità di levigatura, grazie al suo peso aumentabile fino a 90 kg, che la rende ideale per ristrutturazioni e operazioni di pulizia impegnative e su grandi superfici. La gamma di oltre 50 accessori disponibili consente massima versatilità per attività di lucidatura (pietra e materiali simili, pavimenti e rivestimenti), levigatura di superfici per successivi trattamenti con formulati epossidici o solventi, liscivia e operazioni di pulizia e rimozione di colle o altri materiali di scarto. Spazio anche per il carotaggio a secco, core business di SEA Te-

fiere & eventi

GENNAIO 2025 | ASPHALTICA 2024 | SEATECHNOLOGY



Il furgone SEA in esposizione



I visitatori allo stand di Asphaltica

chnology, che dispone di una gamma unica sul mercato. Il nuovo carotatore a secco SE-ADRILL 2000, dotato di un potente motore da 2000 W, permette carotaggi a secco con aspirazione delle polveri, anche su cemento armato, fino al diametro 205mm manualmente e, su colonna, fino al diametro 250mm.



«Abbiamo investito ingenti risorse in questo evento e possiamo dire che ne è valsa la pena. Il nostro stand ha attratto un gran numero di visitatori e l'esposizione di oltre 20 macchine tra taglio, carotaggio e trattamento delle superfici, ha permesso di accogliere utenti professionisti dalle esigenze diverse. Abbiamo riscontrato un forte interesse nel pubblico. Con la nostra gamma di tagliasuolo, siamo in grado di fornire al settore stradale soluzioni uniche ed innovative, ed il mercato ce lo sta riconoscendo»

Durante l'evento, hanno suscitato notevole interesse anche le macchine dedicate alla rimozione delle superfici, le raschiatrici SEASTRIPPER e la nuova gamma per taglio e carotaggio ad alta frequenza, composta da ben sette soluzioni. Tra queste, in particolare, SEACUT 900S, la nuova tagliamuri ad alta frequenza con scorrimento su binario per il taglio di cemento armato, pietra e mattone, da utilizzare con il convertitore di frequenza SEACUT 900FU15D, la centralina trifase, con potenza massima 15.000 W.

A farla da protagonista, anche l'esposizione del nuovo mezzo dimostrativo SEA: ben 7 metri di lunghezza, con l'interno interamente attrezzato e il tendalino estensibile per fiere itineranti, presso rivendite e cantieri su tutto il territorio italiano.

Alessandro Turri,
Direttore Vendite
SEA Technology.



Esposizione Alta Frequenza ad Asphaltica

prodotti

POVIGLIO | DAL CATALOGO | SEATECHNOLOGY

UTENSILI CAROTAGGIO

CORONA TRE 450

DISPONIBILITÀ

12 - 14 - 15 - 16 - 18 - 20 - 21 - 22 - 24 25 - 26 28 - 30 - 31 - 35 - 41 - 45 - 51 56 - 61 - 66 - 71 76 - 81 - 86 - 91 - 101 107 - 111 - 121 - 127 - 131 141 - 151 161 - 171 - 181 - 205 - 215 - 225 - 250 300 - 350 - 400 - 450 - 500. Dal ø 12 al ø 132 disponibile anche con attacco 1/2 gas



ACCIAIO SPIRALATO

TABELLA TECNICA

cemento stagionato, laterizi, tegole, calcestruzzo armato	SUPER
refrattari, graniti, pietre naturali, porfidi, arenaria, piastre ghiaio	OTTIMO
refrattari	BUONO
refrattari	MEDIO
monocottura, bicottura, cemento fresco, asfalto	SUFFICIENTE
marmi, gres porcellanato, klinker	INADATTO

CORONA DUE 450

DISPONIBILITÀ

31 - 35 - 41 - 45 - 51 - 56 - 61 - 66 - 71 76 - 81 - 86 91 - 101 - 107 - 111 - 121 127 - 131 - 141 - 151 161 - 171 - 181 205 - 225 - 250 - 260 - 272 - 300 - 350 400* - 450*-500*-550*-600* - 700* - 800*-900*-1000*



* SALDOBRASATO

TABELLA TECNICA

cemento stagionato, laterizi, tegole, calcestruzzo armato	SUPER
arenaria, piastre ghiaio	OTTIMO
graniti, pietre naturali, porfidi	BUONO
refrattari	MEDIO
monocottura, bicottura, cemento fresco, asfalto	SUFFICIENTE
marmi, gres porcellanato, klinker	INADATTO

CORONA TRE 300 ASPIRAZIONE

DISPONIBILITÀ

32* - 37* - 42* - 52* - 57 - 62 - 68 - 72 - 82 - 92 102 - 107 - 112 - 122 127 - 132 - 142 - 152 - 162 - 182 - 205



* Disponibile anche con attacco 1/2 gas L. 300 mm

TABELLA TECNICA

cemento stagionato, laterizi, tegole, calcestruzzo armato	SUPER
graniti, pietre naturali, porfidi	OTTIMO
refrattari	BUONO
refrattari	MEDIO
arenaria, piastre ghiaio, monocottura, bicottura, cemento fresco, asfalto	SUFFICIENTE
marmi, gres porcellanato, klinker	INADATTO

CORONA TRE 150

DISPONIBILITÀ

32 - 37 - 42 - 52 - 57 - 62 - 68 - 72 - 82 92 - 102 - 107 - 112 - 122 - 127 - 132 - 142 - 152 - 162 - 182 - 205



ACCIAIO SPIRALATO

TABELLA TECNICA

cemento stagionato, laterizi, tegole, calcestruzzo armato	SUPER
graniti, pietre naturali, porfidi	OTTIMO
refrattari	BUONO
refrattari	MEDIO
arenaria, piastre ghiaio, monocottura, bicottura, cemento fresco, asfalto	SUFFICIENTE
marmi, gres porcellanato, klinker	INADATTO

CORONA UNO 450

DISPONIBILITÀ

31 - 35 - 41 - 45 - 51 - 56 - 61 - 66 - 71 - 76 - 81 - 86 - 91 - 101 - 107 - 111 - 121 - 127 - 131 - 141 - 151 - 161 - 171 - 181 - 205 - 225 - 250 - 300



TABELLA TECNICA

cemento stagionato, laterizi, tegole, calcestruzzo armato	SUPER
arenaria, piastre ghiaio	OTTIMO
graniti, pietre naturali, porfidi	BUONO
refrattari	MEDIO
monocottura, bicottura, cemento fresco, asfalto	SUFFICIENTE
marmi, gres porcellanato, klinker	INADATTO

CAROTAGGIO CONTINUO

MATERIALE

materiali teneri, materiali medi ad es. calcestruzzo armato, materiali medio duri ad es. calcestruzzo molto armato, materiali duri ad es. graniti



TABELLA TECNICA

Corone Impregnate adatte per forare: Graniti - Porfidi - Pietra - Calcestruzzo - Calcestruzzo Armato - Calcestruzzo Molto Armato	
Corone Incastonate adatte per forare: Mattone Forato - Mattone Pieno - Calcestruzzo Non Armato - Marmo - Argilla - Arenaria - Materiali Calcarei	
Corone Policristallino adatte per forare: Mattone Forato - Mattone Pieno - Tufo Calce - Gesso	

MACCHINE CAROTAGGIO

SEADRILL 2000

NOVITÀ



TABELLA TECNICA

Potenza assorbita: 2000W - 230 V
Diametro max di foratura: 205 mm
Attacco 1 «1/4 + 1/2Gas
2 Velocità motore selezionabili meccanicamente: 1 - 900 giri/min. 2 - 2000 giri/min.
Peso 5 kg
Fornito con valigetta portacarotatore e accessori
A Norma CE

SEADRILL 2000A



TABELLA TECNICA

Potenza assorbita: 2000W - 230 V
Diametro max di foratura: 160 mm
Attacco 1 «1/4 + 1/2Gas
3 Velocità motore selezionabili meccanicamente: 1 - 540 giri/min. 2 - 1200 giri/min. 3 - 2520 giri/min
Interruttore prcd integrato
Peso 7 kg
Fornito con valigetta portacarotatore e accessori - A Norma CE

SEADRILL 1600A



TABELLA TECNICA

Potenza assorbita: 1600 W - 230 V
Diametro max di foratura: 60 mm
Attacco 1 «1/4 + 1/2Gas
Velocità: 9000 giri/min.
Interruttore prcd integrato
Peso 6 kg
Fornito con valigetta portacarotatore e accessori - A Norma CE

SEADRILL 200 ASP

NOVITÀ



TABELLA TECNICA

Potenza assorbita: 2000 W - 230 V - Motore: SEADRILL 2000
Diametro max di foratura: 205 mm - Corsa utile: 510mm. - Altezza colonna: 850mm
Attacco 1 «1/4 + 1/2Gas - Sgancio rapido del motore - Inclinabile a 45°
2 Velocità motore selezionabili meccanicamente: 1 - 900 giri/min. 2 - 2000 giri/min.
Cremagliera e colonna in un'unica fusione - Basamento in acciaio
Peso colonna: 11,5 kg - Peso motore: 5 kg
A Norma CE

SEADRILL 250



TABELLA TECNICA

Ad acqua con motore da 2600 W - 230 V
Adatto per forature max di 250 mm - Corsa utile: 580 mm - Altezza colonna: 900 mm
Attacco 1 «1/4 e 1/2Gas - Sgancio rapido del motore - Inclinabile a 45°
3 Velocità motore selezionabili meccanicamente: 1 - 550 giri/min. 2 - 1070 giri/min. 3 - 1630 giri/min
Basamento in acciaio
Peso colonna: 13 kg - Peso motore: 11,9 kg
A Norma CE

SEACORE 350P



TABELLA TECNICA

Ad acqua con motore da 3200 W - 230 V
Adatto per forature max di 350 mm - Corsa utile: 590 mm
Attacco 1 «1/4 - Sgancio rapido del motore - Inclinabile a 60°
3 Velocità motore selezionabili meccanicamente: 1 - 420 giri/min. 2 - 820 giri/min. 3 - 1250 giri/min
Cremagliera opposta al lato motore - Basamento in acciaio
Peso colonna: 16 kg - Peso motore: 12,4 kg
A Norma CE

prodotti

POVIGLIO | DAL CATALOGO | SEATECHNOLOGY

DISCHI SPECIFICI

CEMENTO FRESCO DUE LASER

Cemento fresco (48h)
Super
Calcestruzzo precomp. (48h)
Ottimo



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ
Ø 300 - 350 - 400

UTILIZZO



CEMENTO SEI SILENT

Cemento stagionato,
calcestruzzo armato
Super



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ
Ø 500 - 600 - 650 - 700

UTILIZZO



CEMENTO QUATTRO SILENT

Cemento stagionato,
calcestruzzo armato
Buono



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ
Ø 300 - 350 - 400 - 450 -
500 - 600 - 650

UTILIZZO



CEMENTO UNO SILENT

Cemento stagionato,
calcestruzzo armato
Medio



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ
Ø 300 - 350 - 400 -
450 - 500

UTILIZZO



CEMAS

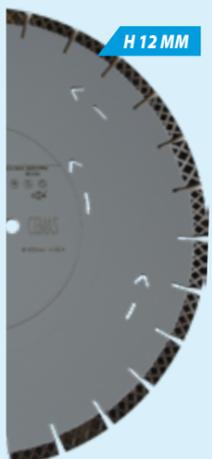
Cemento stagionato,
calcestruzzo armato,
asfalto
Ottimo



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ
Ø 300 - 350 - 400 -
450 - 500 - 600

UTILIZZO



ASFALTO CINQUE SILENT

Asfalto
Super



DISPONIBILITÀ
Ø 350 - 400 - 450 - 500 -
600 - 700 - 800 - 900 - 1000

UTILIZZO



ASFALTO TRE SILENT

Asfalto
Ottimo



DISPONIBILITÀ
Ø 230 - 300 - 350 - 400 -
450 - 500 - 600

UTILIZZO



ASFALTO UNO SILENT

Asfalto
Buono



DISPONIBILITÀ
Ø 300 - 350 - 400 -
450 - 500

UTILIZZO



DISCHI UNIVERSALI

LASER NOVE

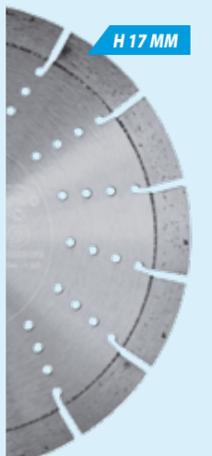
Calcestruzzo armato, graniti,
porfidi, pietre naturali,
cemento stagionato, laterizi,
tegole, piastre ghiaio
Super



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ
Ø 230 - 300 - 350

UTILIZZO



LASER CINQUE

Calcestruzzo armato,
graniti, porfidi,
pietre naturali
Super



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ
Ø 230 - 300 - 350 - 400

UTILIZZO



LASER QUATTRO

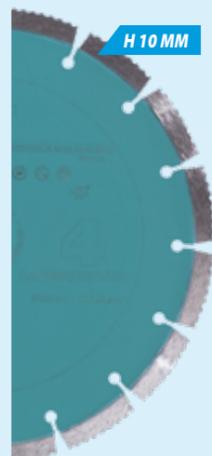
Calcestruzzo armato,
graniti, porfidi,
pietre naturali
Super



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ
Ø 115 - 125 - 150 - 180 - 200 -
230 - 250 - 300 - 350 - 400 - 450

UTILIZZO



LASER DUE

Asfalto
Buono



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ
Ø 115 - 125 - 150 - 180 -
230 - 300 - 350 - 400

UTILIZZO



TURBO SEI

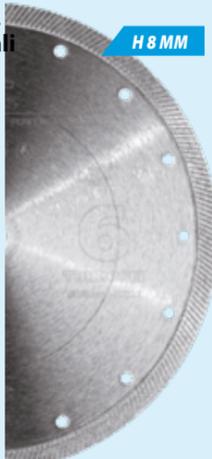
Calcestruzzo, graniti,
porfidi, pietre naturali
Super



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ
Ø 115 - 125 - 150 - 180 -
230 - 250 - 300 - 350

UTILIZZO



TURBO QUATTRO

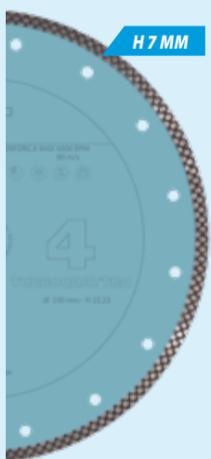
Graniti, porfidi,
pietre naturali
Super



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ
Ø 115 - 125 - 150 -
180 - 200 - 230

UTILIZZO



TURBO TRE

Cemento stagionato,
laterizi, tegole
Ottimo



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ
Ø 115 - 230

UTILIZZO



TURBO DUE

Cemento stagionato,
laterizi, tegole
Buono



scheda tecnica

DISPONIBILITÀ
Ø 115 - 230

UTILIZZO



prodotti

POVIGLIO | DAL CATALOGO | SEATECHNOLOGY

MOTOTAGLIATRICE E TAGLIASUOLO TERMICHE

SEACUT 350 SPECIAL



TABELLA TECNICA

Motore monocilindrico a 2 tempi, lavaggio a 4 canali
Cilindrata: 81 cm ³
Potenza max per n°giri: 5,6 HP/9,300 rpm
N°di giri max a vuoto: 9.500 +- 200 rpm
Capacità del serbatoio del carburante: 0,9 l
Capacità del serbatoio dell'olio: 0,32 l
Filtro dell'aria: carta / Peso: 10,5 Kg
Diametro mola per troncare: 350 mm/14 imc
Profondità massima del taglio: 125 mm/5imc
Dimensioni (HxPxL) mm: 430 x 267 x 775



SEAFLOOR 500 S



TABELLA TECNICA

Disco diamantato diametro 500 mm, foro 25,4 mm
Profondità di taglio 190 mm
Motore Honda GX390 8,7Kw - 11,7 hp
Giri motore 3600 MIN ⁻¹
A Norma CE
Dotata di contaore
Serbatoio acqua da 20 Lt
Dimensioni (LxWxH) 110x53x95
Peso 105 Kg



SEAFLOOR 501



TABELLA TECNICA

Disco diamantato diametro 500 mm, foro 25,4 mm
Profondità di taglio 180 mm
Motore Honda GX390 8,7Kw - 11,7 CV
Giri motore 2300 MIN ⁻¹
A Norma CE
Serbatoio acqua da 30 Lt
Dimensioni (LxWxH) 104 x58,5x91
Peso 105 Kg



SEAFLOOR 600



TABELLA TECNICA

Disco diamantato diametro 600 mm
Profondità di taglio 22 cm
Discesa del disco automatica
Motore Benzina Kohler 25 HP
Giri motore 3000 MIN ⁻¹
Dotata di contaore
Avanzamento manuale
Dimensioni (LxWxH) 158x76x130
Peso 220 kg
A Norma CE



SEAFLOOR 600 A



TABELLA TECNICA

Disco diamantato diametro 600 mm
Profondità di taglio 22 cm
Discesa del disco automatica
Motore Benzina B&S 35 HP
Giri motore 3000 MIN ⁻¹
Dotata di contaore
Avanzamento elettrico
Dimensioni (LxWxH) 158x76x130
Peso 250 kg
A Norma CE



SEAFLOOR 801 D



TABELLA TECNICA

Disco diamantato ø 800 mm, foro 25,4 mm + PIN
Profondità di taglio 320 mm
Motore elettrico trifase 400V/50 Hz-11kW
Dimensioni (HxPxL) 980x620x1080
Peso 155 kg
A Norma CE
Possibilità di montaggio disco a sx e a dx



TAGLIASUOLO ELETTRICHE

SEAFLOOR 801 E



TABELLA TECNICA

Disco diamantato ø 800 mm, foro 25,4 mm + PIN
Profondità di taglio 320 mm
Motore elettrico trifase 400V/50 Hz-11kW
Dimensioni (HxPxL) 980x620x1080
Peso 155 kg
A Norma CE
Possibilità di montaggio disco a sinistra e a destra



SEAFLOOR 1001 E/ES



TABELLA TECNICA

Disco diamantato diametro 1000 mm, foro 25,4 mm
Profondità di taglio 420 mm
Motore elettrico 400V - SEAFloor1001ES: 15 kW - SEAFloor1001E: 22 kW
Avanzamento e regolazione profondità elettroidraulico
Possibilità di montaggio disco a dx e a sx
SEAFloor1001ES - Dimensioni (LxPxA) 1500x795x1350mm
SEAFloor1001E - Dimensioni (LxPxA) 1150x795x1350mm
SEAFloor1001ES - Peso 369 kg - SEAFloor1001E - Peso 388 kg
A Norma CE



prodotti

POVIGLIO | DAL CATALOGO | SEATECHNOLOGY

COMPATTAZIONE

SEARAMMER 80



TABELLA TECNICA

Tipo di motore: benzina HONDA GXR120 - 2,6 kW - 3,5 HP
Dimensioni piastra base (LxL): 330 x 285 mm
Forza centrifuga: 16 kN
Corsa: 50 ÷ 75 mm
Colpi al minuto: 600 ÷ 700
Profondità di compattazione: 0,50 ÷ 0,70 m
Velocità di avanzamento: 15 ÷ 20 m
Livello di emissione sonora: 108 dB
Dimensioni (LxLxH): 630 x 500 x 1100 mm
Peso: 80 kg



SEAPLATE 12/60



TABELLA TECNICA

Forza Centrifuga 12 Kn
Larghezza piastra 330 mm
Lunghezza piastra 450 mm
Motore Honda GX120 K 1 a benzina verde
Potenza motore 2,6 Kw/3,5 Cv
Giri motore 3600 giri/min
Pressione statica sulla superficie 0,067 Kg/cm²
Frequenza della vibrazione 92 Hz
Velocità Max 3 Mt/Min
Pendenza Max 40%
Dimensioni (LxWxH) 710x310x850 mm
Dotata di contaore - Kit ruote incluso
Serbatoio acqua incluso - Peso: 67 Kg



SEAPLATE 18/95



TABELLA TECNICA

Forza Centrifuga 18 Kn
Larghezza piastra 450 mm
Lunghezza piastra 565 mm
Motore Honda GX160 K 1 a benzina verde
Potenza motore 4,0 Kw/5,0 Cv
Giri motore 3600 giri/min
Pressione statica sulla superficie 0,067 Kg/cm²
Frequenza della vibrazione 100 Hz
Velocità Max 25 Mt/Min
Pendenza Max 30%
Dimensioni (LxWxH) 500x580x765
Dotata di contaore - Kit ruote incluso
Serbatoio acqua incluso - Peso: 95 Kg



SEAPLATE 32/210 REVERSIBILE



TABELLA TECNICA

Forza Centrifuga 32 Kn
Larghezza piastra 500 mm
Lunghezza piastra 750 mm
Motore Honda GX200 a benzina verde
Potenza motore 3,6 Kw/4,9 Cv
Giri motore 3600 giri/min
Pressione statica sulla superficie 0,067 Kg/cm²
Frequenza della vibrazione 90 Hz
Velocità Max 22 Mt/Min
Pendenza Max 30%
Dimensioni (LxWxH) 1040x500x750 mm
Dotata di contaore
Kit ruote escluso Peso: 210 Kg



DEMOLIZIONE CONTROLLATA

TAGLIO MURO DIECI



TABELLA TECNICA

calcestruzzo armato	<i>SUPER</i>
	<i>OTTIMO</i>
	<i>BUONO</i>
	<i>MEDIO</i>
	<i>SUFFICIENTE</i>
	<i>INADATTO</i>

DISPONIBILITÀ

Ø 614 - 664 - 714
814 - 829 - 908 - 1014
1208 - 1306 - 1406
1506 - 1606

UTILIZZO



FILO DIAMANTATO ELETTRODEPOSTO



TABELLA TECNICA

calcestruzzo armato	<i>SUPER</i>
	<i>OTTIMO</i>
	<i>BUONO</i>
	<i>MEDIO</i>
	<i>SUFFICIENTE</i>
	<i>INADATTO</i>

DATI TECNICI

SPESSORE Thickness	PERLE/METRO beads/meter
10 elettrodeposto	40 cilindrica
10 elettrodeposto	40 conica
10 elettrodeposto	40 conica per ferro



MOLA A BATTENTARE ASFALTO



TABELLA TECNICA

asfalto	<i>SUPER</i>
	<i>OTTIMO</i>
	<i>BUONO</i>
	<i>MEDIO</i>
	<i>SUFFICIENTE</i>
	<i>INADATTO</i>

DISPONIBILITÀ

Ø a richiesta

UTILIZZO



TAGLIO PREFABBRICATO DIECI



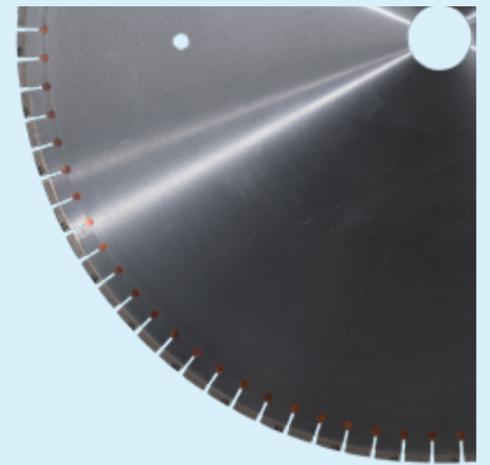
TABELLA TECNICA

calcestruzzo armato precompresso	<i>SUPER</i>
	<i>OTTIMO</i>
	<i>BUONO</i>
	<i>MEDIO</i>
	<i>SUFFICIENTE</i>
	<i>INADATTO</i>

DISPONIBILITÀ

Ø a richiesta

UTILIZZO



INQUADRA



E SCARICA IL CATALOGO COMPLETO



CARLO ANCELOTTI
PER

 **SEA TECHNOLOGY**
EXPERTS IN DIAMOND TOOLS, SINCE 1973