

22/01/2025

Da 20 anni Steelwrist s'impegna per l'efficienza degli escavatori. In Italia è una vera scuola per il settore

ATTREZZATURE

NEWS



Testo di: Daniela Stasi

La svedese Steelwrist, specializzata in tiltrotator e attacchi rapidi con connessioni idrauliche integrate, compie 20 anni. In Italia è una vera scuola per il settore con un supporto dedicato a rivenditori e operatori. Sempre con l'obiettivo di migliorare l'efficienza degli escavatori.

Quella di Steelwrist è una storia da serie tv. Fondata **in Svezia nel 2005 con un negozio in un garage a nord di Stoccolma**, è diventata nel tempo un'azienda globale con migliaia di clienti in tutto il mondo. Il suo focus è lo stesso di quando è nata: "sviluppare, produrre e vendere tiltrotator, attacchi rapidi e attrezzature che rendano gli escavatori più efficienti", racconta **Stefan Stockhaus**, ceo e cofondatore (nella foto, a sinistra, insieme all'altro fondatore **Markus Nilsson**) . "Il 2025 segna 20 anni di attività, che saranno evidenziati durante tutto l'anno, insieme all'introduzione di numerosi lanci di prodotto significativi".

Nel ripercorrere le principali tappe aziendali, abbiamo focalizzato l'attenzione sul nostro mercato, quello italiano, dove Steelwrist, **presente dal 2018**, non si limita al ruolo commerciale, ma si prodiga per diffondere la cultura che c'è **dietro alla tipologia di attrezzature proposte**, tutti incentrate, come già detto, a migliorare l'efficienza degli escavatori. Abbiamo così intervistato il country manager Italia **Max Merlo**, che ci ha portato dietro le quinte dell'attività svolta.

Steelwrist in Italia, l'intervista a Max Merlo

Il concetto del tiltrotator è profondamente radicato nella regione nordica, dove le imprese sono fortemente motivate a incrementare la produttività e la sicurezza delle macchine, e quindi a investire in prodotti e tecnologie all'avanguardia. In Italia, invece, si tratta di **un'attrezzatura ancora poco conosciuta**. Da qui la peculiarità del lavoro di supporto svolto da Steelwrist in Italia. Ce lo spiega in modo esaustivo Max Merlo (nella foto a sinistra).

Per voi l'attività di supporto è la principale, confermi?

Il 70% del nostro lavoro è consulenza pura. E quando nel 2018 il ceo, Stefan Stockhaus, ha deciso di aprire in Italia, fatta eccezione per l'Alto Adige, di attacchi rapidi con connessioni idrauliche e di tiltrotator ce n'erano davvero pochi, forse una dozzina in tutto. Invece nei Paesi scandinavi il 97% degli escavatori è equipaggiato con queste attrezzature. Pertanto ci teniamo a spiegare bene il prodotto, a farne conoscere le potenzialità in modo concreto, come usarlo, sia a chi vende escavatori, sia agli operatori, che magari lo conoscono perché visto in fiera ma non l'hanno mai usato.

E dal 2018 a oggi la percezione di queste attrezzature è cambiata?

Vanno ancora spiegate e fatte conoscere ma se nel 2018 ero da solo in Italia e mi occupavo di tutto, dalla vendita all'assistenza, fino all'installazione, ora siamo in tre. Si sono aggiunti Luca Bresolin, key account, che mi supporta nell'attività tecnico-commerciale, e Carmine Virgilio, support engineer, il tecnico che segue le officine meccaniche e i concessionari.

Nel dettaglio in che cosa consiste l'attività di consulenza?

Prima dell'acquisto è fondamentale comprendere cosa serve al cliente e proporre esattamente ciò che può andare incontro alle sue reali esigenze. Tante volte diciamo no a una richiesta perché capiamo che in realtà quell'impresa ha bisogno di altro. Potremmo vendere ugualmente e fregarcene, ma noi diciamo no, in assoluto preferiamo vendere ciò che serve concretamente al cliente.

Come fate a capire esattamente se le vostre attrezzature fanno al caso di un'impresa?

Sia il tiltrotator che l'attacco rapido, in sostanza, servono a potenziare l'escavatore. Il primo è una sorta di polso in fondo al braccio, permette di muovere l'attrezzatura senza spostare la macchina. Si lavora così in modo più veloce e più preciso, si guadagna tempo e si migliora il lavoro. Diversi nostri clienti vengono chiamati proprio perché hanno il tiltrotator che permette di lavorare in mezzo a un dedalo di edifici. Dal canto suo, anche l'attacco rapido, più compatto di quelli tradizionali e con i collegamenti idraulici integrati, permette di ottimizzare il lavoro, e risparmiare tempo e soldi scambiando le attrezzature in modo più sicuro, ecologico e veloce, senza spargimento di olio. Tutti questi aspetti sono da spiegare in modo approfondito.

Quindi fate consulenza preventiva?

Non solo, prima della vendita spieghiamo il prodotto, quando lo consegniamo diamo supporto all'installazione, insegnando ai tecnici come si installa, le funzioni presenti, spieghiamo loro il sistema di codici che segnala la tipologia di problemi. Post installazione, diamo anche all'operatore qualche spunto in più per utilizzare le attrezzature al meglio. Per esempio se scavi dove è presente la roccia, è meglio togliere il tiltrotator, al contrario per uno scavo preciso è meglio usarlo.

Insomma, un supporto basato sul dialogo?

Sì, con gli operatori spesso si crea un rapporto di amicizia, loro sono contenti di poter svolgere lavori che prima non facevano. Da un sondaggio eseguito tra gli operatori è emerso, per esempio, che il tiltrotator rende il lavoro più veloce, facile, efficiente e... più divertente. Per noi questa è una grande soddisfazione: in un periodo storico in cui è difficile invogliare i giovani a fare questo lavoro, le nostre attrezzature possono essere una piccola scusa per motivarli. Collaboriamo anche con una scuola in Alto Adige.

Dalle tue parole si evince che il vostro approccio è basato sulla condivisione...

Sì, condivisione anche tra noi di Steelwrist: noi country manager di tutto il mondo condividiamo problemi e richieste particolari sul nostro gruppo WhatsApp per avere un suggerimento sulla risoluzione di un problema in tempo zero. Attingiamo cioè dall'esperienza dai cinque continenti e per i clienti italiani che ne hanno poca, questo è un grande valore aggiunto. Collaboriamo tanto anche con i costruttori di attrezzature. È il nostro modo di fare, molti lo apprezzano, continuiamo così. Alla fine, Steelwrist è nata 20 anni fa con l'idea di innovare con l'obiettivo di aumentare l'efficienza dell'escavatore. E noi in Italia cerchiamo di dare un servizio, un supporto, per aiutare i clienti a lavorare meglio e a consumare meno.

In alcune foto presenti nell'articolo, esempi veri di consulenza sul campo con personale Steelwrist insieme a rivenditori e operatori: nella foto in copertina e qui a destra, tiltrotator X20 montato sull'escavatore Caterpillar M315 NG dell'impresa Sangalli di Bergamo (l'operatore si chiama Roberto); nella prima foto in alto a sinistra, tiltrotator X12 su uno Yanmar SV100 (rivenditore M.M.T. di Policoro - MT); infine nella foto sopra, l'X20 è su un Kobelco ED160 (rivenditore Gruppo Bruno, sede di Foggia, tecnici Antonio D'Angelica e Luigi Gentilcore).

I prodotti Steelwrist che scandiscono la storia dell'azienda

Pezzo forte dell'offerta Steelwrist, il tiltrotator, che ha dimostrato di essere la chiave che **sblocca l'efficienza di un escavatore**. Il perché è presto detto: con **rotazione infinita e inclinazione di 45 gradi in entrambe le direzioni**, il tiltrotator permette all'operatore di eseguire più tipi di lavori, essere più veloce e operare con maggiore precisione. In sostanza, trasforma un escavatore in un vero e proprio porta attrezzi, aumentandone notevolmente l'efficienza. Inoltre, consentendo di completare più attività direttamente dalla cabina, si riduce la necessità di personale a terra, rendendo le operazioni più fluide e sicure. E ancora, meno movimenti della macchina significano risparmio di tempo, riduzione del consumo di carburante, diminuzione dell'usura.

Steelwrist ha introdotto il suo primo tiltrotator, l'**X18** (nella foto a sinistra), nel 2006, e i primi anni hanno visto un'espansione dell'organizzazione di vendita nei Paesi nordici e nel Regno Unito. Una vera pietra miliare è stata posata nel 2011, quando l'azienda ha lanciato il modello **X07** per escavatori compatti, il primo tiltrotator al mondo interamente in fusione di acciaio, a favore di un peso ridotto e di una maggiore resistenza. Nel 2012, invece, l'azienda ha stabilito un nuovo standard per la sicurezza operativa nel settore introducendo nei suoi attacchi il sistema brevettato **Front Pin Lock**. Arriviamo (quasi) ai nostri giorni: nel 2024 è stato lanciato l'**XTR20**, il primo modello della gamma di tiltrotator di terza generazione con componenti in fusione di acciaio, inclusi l'attacco superiore, la ralla e l'attacco inferiore. La manutenzione è ulteriormente semplificata grazie a **OptiLube**, un sistema integrato a bordo per la lubrificazione automatica, mentre la tecnologia wireless brevettata **LockSense** conferma in tempo reale se l'attrezzatura è bloccata in modo sicuro durante l'accoppiamento.

Nel suo cammino, Steelwrist ha stabilito una forte presenza in Europa, si è espansa nel mercato nordamericano e nella regione Asia-Pacifico.

“In questi 20 anni, grazie a un'attenzione combinata all'hardware e al software, abbiamo fatto sì che il tiltrotator diventasse parte integrante dell'escavatore, rendendolo più sicuro e più produttivo”, afferma **Markus Nilsson**, CTO e cofondatore di Steelwrist.

Steelwrist tra i promotori dello standard Open-S per gli attacchi rapidi automatici

Nel ripercorrere le principali tappe di Steelwrist, non si può non menzionare la fondazione insieme a Rototilt, alla fine del 2020, della **Open-S Alliance**, organizzazione indipendente dedicata allo sviluppo di uno standard industriale globale per gli attacchi automatici per escavatori. L'ambizione è offrire alle imprese la libertà di combinare attacchi rapidi, tiltrotator e attrezzature di diversi produttori che seguono lo standard, senza essere vincolati a un unico produttore.. Oggi l'organizzazione conta 14 membri, sia produttori di attrezzature, sia OEM globali. Ca va sans dire, tutti i prodotti Steelwrist SQ seguono lo standard Open-S per gli attacchi automatici per escavatori.

Nel 2025 appuntamento al Bauma con il lancio di nuovi prodotti Steelwrist

Negli ultimi 20 anni, Steelwrist ha ampliato in modo significativo il proprio portafoglio prodotti, la struttura organizzativa e la presenza globale. Il viaggio verso l'innovazione continua e nel 2025 l'azienda è pronta a lanciare numerosi nuovi prodotti, tutti progettati per migliorare ulteriormente la produttività e l'efficienza degli escavatori. Tra questi: due nuovi modelli di tiltrotator di terza generazione, **XTR15** e **XTR23**, che fanno seguito all'**XTR20**; l'attacco **SQ40**, pensato per escavatori di peso inferiore alle sei tonnellate.

Tutti i nuovi prodotti saranno esposti da Steelwrist al **Bauma di Monaco**, dal 7 al 13 aprile, **stand FN1016/2, area esterna**.