

29/12/2025

Air service, elevata capacità tecnica da 40 anni

ATTREZZATURE

NEWS



Testo di: Daniela Stasi

Vincenzo Galante, fondatore e amministratore di Air Service, ci ha raccontato i primi 40 anni dell'azienda con sedi in Sicilia e in Campania, specializzata in forniture e assistenza di compressori e attrezzature per la perforazione e la demolizione. Gli esordi, gli sviluppi, l'oggi e il domani.

“Non cercare di avere tutto. Punta a ciò che conta di più e per cui sei disposto a lavorare costantemente”. Abbiamo cercato a lungo una citazione che potesse aprire al meglio la storia di cui vogliamo parlarvi, e la frase dell'imprenditrice Jessica Herrin, ci è sembrata la più appropriata a condensare, in poche parole, i concetti emersi durante l'intervista a Vincenzo Galante, fondatore e amministratore di Air Service, azienda con sede in Sicilia e in Campania, specializzata in forniture e assistenza di compressori e attrezzature per la perforazione e la demolizione. Accanto a suo figlio Giuseppe, che con cortesia chiosava i fatti salienti raccontati durante la chiacchierata, con tono orgoglioso ma estremamente pacato, Vincenzo ha srotolato le principali tappe della realtà da lui fondata, raccontandoci gli esordi, gli sviluppi, l'oggi. E il domani, con garbo e cura. Sì, perché Air Service nel 2025 ha spento le sue prime 40 candeline. Un traguardo importante ma anche un punto

da cui proseguire il percorso iniziato, con lo stesso apparato valoriale di sempre.

Air Service, specialista nei compressori e nella perforazione

Prima di riportare la “voce” di Vincenzo Galante, leggiamo insieme la carta d'identità di Air Service. Fondata nel 1985, si occupa della vendita, dell'installazione, del noleggio e dell'assistenza tecnica dei seguenti prodotti: compressori ad aria (elettrici, diesel, stazionari e portatili), per basse e alte pressioni; utensileria pneumatica (chiavi, pompe d'aria, smerigliatrici, trapani, etc.); macchine per la perforazione delle rocce e relativi complementi, per cave e ingegneria civile (aste di perforazione, rivestimenti, martelli fondo foro, martelli demolitori, macchine per frantumazione e vagliatura, pompe per iniezione di malte, etc.).

La sede principale è a Termini Imerese, in provincia di Palermo, la filiale per l'area dell'Italia centrale è a Portico di Caserta: entrambe sono dotate di un'attrezzata officina e di magazzino ricambi.

È distributore di Ingersoll Rand (elettrocompressori, essicatori d'aria, utensili pneumatici) e Casagrande (perforatrici, macchine per pali, tunnelling) e distributore esclusivo per il centro sud Italia di Doosan Bobcat Portable Power (motocompressori, magli e martelli pneumatici, torri faro, generatori di corrente), Montabert (martelli demolitori e attrezzature idrauliche per la frantumazione), Sandvik (accessori per la perforazione) e Bunker (pompe per calcestruzzo).

Nel corso della sua attività, come potrete evincere dalle parole del fondatore, ha rappresentato e rappresenta un punto fermo nella distribuzione e assistenza di prodotti come compressori e martelli, effettuando forniture per enti pubblici e alle maggiori imprese locali e nazionali. Suo indiscusso punto di forza: la capacità tecnica di selezionare i macchinari e le tecnologie utili alle imprese, e la velocità e qualità degli interventi manutentivi.

Intervista a Vincenzo Galante

Ed eccoci al racconto di chi ha pensato a creare Air Service.

Ci racconti come ha avuto l'idea di fondare una realtà così verticale e specializzata come Air Service.

Ero un dipendente della Ingersoll Rand e ho deciso di mettermi in proprio. È cominciata così l'avventura di Air Service, inizialmente limitata al territorio siciliano e ai prodotti che già conoscevo nella mia precedente vita professionale, quelli per lo scavo di rocce, pozzi d'acqua, compressori, complementi per la perforazione, forniture alle cave.

Ha avuto coraggio, da dipendente a imprenditore...

Coraggio, volontà e autostima hanno permesso di fare il passo, che però non è stato un salto nel buio: ho preso visione delle capacità tecniche maturate come dipendente e poi ho fatto di necessità virtù, indossando le diverse vesti di un imprenditore, gestionali, amministrative, etc.

Air Service è sempre stata ultra specialistica, ha avuto da subito visione imprenditoriale?

Quella di essere specialisti di settore, è stata una scelta che ha rispecchiato una precisa volontà, non abbiamo mai voluto essere troppo distratti da numeri propri di un'offerta generalista. Per noi è fondamentale poter vedere i piedi oltre la pancia.

Interessante metafora...

Quando si cresce, la pancia aumenta, e si rischia di non vedere più i piedi. E invece è importante guardarli per poterli dirigere verso una direzione consona.

Quindi, visione e concretezza?

Anche una buona dose di fortuna, intesa però, come spiega Niccolò Machiavelli ne "Il principe", non come buona sorte, ma come desiderio, caso, occasione offerta dalla circostanza.

Riprendendo la storia di Air Service, dalle origini cosa è cambiato?

Air Service, fin dalla fondazione, si è radicata in modo capillare sul territorio di Sicilia e Calabria. Dall'agosto 2007, poi, ha esteso la sua presenza in tutto il sud Italia e in Campania, Lazio, Molise, Puglia e Abruzzo. Oltre i confini geografici abbiamo inoltre allargato anche i confini tecnici e tecnologici, implementando il segmento della perforazione con i sondaggi, i consolidamenti con pompe di iniezione, trasporto cemento e altro. Abbiamo anche ampliato la gamma prodotti includendo i martelloni idraulici Montabert e allargato la compagine sociale ad altri soci fino ad arrivare a quella attuale: insieme a me e mia moglie Salvatrice Castello come amministratori, ci sono Carmelo Aiello in amministrazione, Giuseppe Toscano, per i compressori, Salvatore Cappello, l'uomo Montabert, e l'ing. Andrea D'Anneo, responsabile operations.

Oggi?

Adesso siamo una realtà con un fatturato di 19 milioni di euro e 15 dipendenti stabili. Siamo in costante evoluzione, in procinto di assumere altre persone, per essere pronti alle richieste del mercato. La parte principale del nostro lavoro è la vendita, il noleggio ricopre comunque una parte cospicua. Tra gli altri servizi, i ricambi e l'assistenza tecnica con un nutrito numero di meccanici e quattro officine mobili per gli interventi in cantiere.

Fate anche consulenza pre vendita?

Certamente, il nostro scopo è la visione tecnica, mettere a disposizione la conoscenza della tipologia di prodotto e del sistema è parte integrante del nostro lavoro. Prima di fornire un prodotto ci chiediamo sempre Cui prodest?, a chi/cosa porta vantaggio?, a cosa serve?

Per noi è davvero fondamentale essere tecnicamente ineccepibili sotto il profilo tecnico, è il nostro modo di servire al meglio la clientela che si è affidata e fidata di noi. Per questo forniamo sempre un'adeguata formazione sia ai clienti, sia ai dipendenti, sia per ottenere il risultato ottimale dalla lavorazione che andranno a fare, sia per garantire la massima sicurezza.

Come avete celebrato i vostri "primi" 40 anni?

Sono stati 40 anni di sudore, sforzi e soddisfazioni, culminati in una bella manifestazione con clienti e fornitori. Per l'occasione, abbiamo anche inaugurato una scultura realizzata in roccia a forma della nostra amata Sicilia, con il simbolo della Trinacria e una dalia rossa al centro.

Infine, domanda di rito, progetti futuri?

Vorremmo che il futuro sia come il presente.

Dalle parole di Vincenzo Galante, emerge con forza la passione per il lavoro svolto finora, il senso di gratitudine per il territorio che ha dato origine ad Air Service e la volontà di fare sempre meglio. Come ha detto lui stesso, ad maiora.