





BENZA WATER STORAGE

Intervista a Davide Benza, CEO dell'azienda,
che ci racconta 93 anni di storia e di successi.

La storia del gruppo Benza racconta non solo la vita di tre diverse generazioni, ma anche l'evoluzione e i mutamenti di una società che dal 1932 ad oggi ha affrontato grandi cambiamenti sociali ed economici. Evoluzioni e rivoluzioni che iniziano dal commercio di legnami e carbone e arrivano ai giorni nostri, con progetti e realizzazioni in tutto il mondo.

UNA LINEA DEL TEMPO LUNGA TRE GENERAZIONI.

Fondata dai fratelli Mario, Giovanni e Settimio Benza nel 1932, la ditta ebbe la propria prima sede a Sanremo; da qui parte una lunga storia che racconta una famiglia, ma anche l'Italia. L'impresa, ci racconta Davide Benza, è veramente storica e ha una storia lunghissima. "Inizia con mio nonno che aveva una falegnameria e andava a tagliare la legna nei boschi per venderla."

Negli anni 30 il largo impiego di legna da ardere veniva utilizzata sia dalle famiglie, quale unica risorsa per il riscaldamento delle abitazioni, sia dagli enti pubblici locali quali uffici, scuole e questo imponeva approvvigionamenti di grande consistenza e il conseguente taglio di una notevole quantità di alberi, particolarmente di ulivo, ampiamente diffuso sul territorio. Questo fenomeno coincise temporalmente con l'inizio dell'espansione delle attività floricole della zona e con la comparsa delle prime imprese pioniere del settore. La Seconda Guerra Mondiale mise in ginocchio l'intero paese, ma l'attività per i fratelli Benza continuò; riuscì a sopravvivere, ma al termine

delle attività belliche il quadro sociale e le esigenze cambiarono. L'espansione dei consumi e la ricostruzione richiedeva maggiori quantità di travi e tavole per l'edilizia. Da qui la prima evoluzione aziendale; da falegnameria in edilizia e edilizia per le serre. Questo mercato proseguì fino al 1969; anno di svolta e di cambiamenti generazionali, con l'ingresso di Danilo Benza nell'attività che proseguì con il mercato del legno, ma sviluppò anche il settore delle serre interessandosi non più soltanto alla costruzione delle serre come strutture, ma anche alla realizzazione di impianti di irrigazione e di riscaldamento nelle serre stesse, nonché alla vendita di tutti gli articoli ad esse legati. Questa intuizione fu provvidenziale, poiché ben presto l'avvento dei derivati del petrolio sostituirono i prodotti come la legna e il carbone. Proseguendo negli anni 70 si concretizzò grazie ad un accordo con una fabbrica olandese, la Genap®, una nuova opportunità: la vendita di vasche modulari in lamiera di acciaio e la realizzazione di laghi artificiali, entrambi per il contenimento dell'acqua irrigua. Nel 1978 fu installata la prima cisterna prefabbricata di acciaio per la raccolta di acqua piovana destinata all'irrigazione. Da

Un grazie particolare a Davide Benza per il tempo che dedicato.

Se volete conoscere Benza Water Storage potete seguirli nei canali Facebook, Instagram, al sito

www.benza.it o andarli a trovare.

Via Pascoli, 163 - 18038
Sanremo (IM)



allora la collaborazione continua e grazie allo sviluppo dei nuovi prodotti sono stati realizzati tanti progetti per lo stoccaggio dell'acqua e la creazione di riserve idriche.

Il migliorato tenore di vita ed i cambiamenti sociali degli anni 80 portarono alla nascita di una nuova classe media più abbiente che spostò il proprio lavoro nelle città ed il progressivo abbandono delle campagne fece spazio alla conversione di queste ultime in ville e in quartieri residenziali. Tale trasformazione portò a nuovi bisogni, subito coperti dall'impresa, grazie anche ad un know-how che poteva essere facilmente convertito: dagli impianti di irrigazione in serre a quelli per i parchi ed i giardini; dalla conoscenza dei legnami alla realizzazione di strutture in legno a scopo ornamentale o ombreggiante, quali pergole e gazebo; infine, le conoscenze in materia di idraulica

vennero sfruttate anche per la realizzazione di piscine prefabbricate e non, di biopiscine e di fontane. Dal 1992 al 2007 la Benza S.A.S. si espande come impresa commerciale proseguendo e mantenendo diversificate tutte le attività che l'hanno resa duratura e conosciuta, anche grazie alla grande attenzione al settore informatico e tecnologico: il computer e l'avvento di internet hanno ampliato l'orizzonte e aperto nuove opportunità di business come il giardinaggio hobbystico con piccoli laghetti artificiali da giardino o per i pesci (carpe koi).

La terza generazione, con Davide Benza, subentra nel 2008; un anno che storicamente coincide con una difficile crisi economica e quindi con necessario cambio di strategia. Da qui l'esigenza di incrementare il mercato con l'estero e l'online che riuscirono a colmare le gravi perdite subite nei settori dell'agricoltura e nel

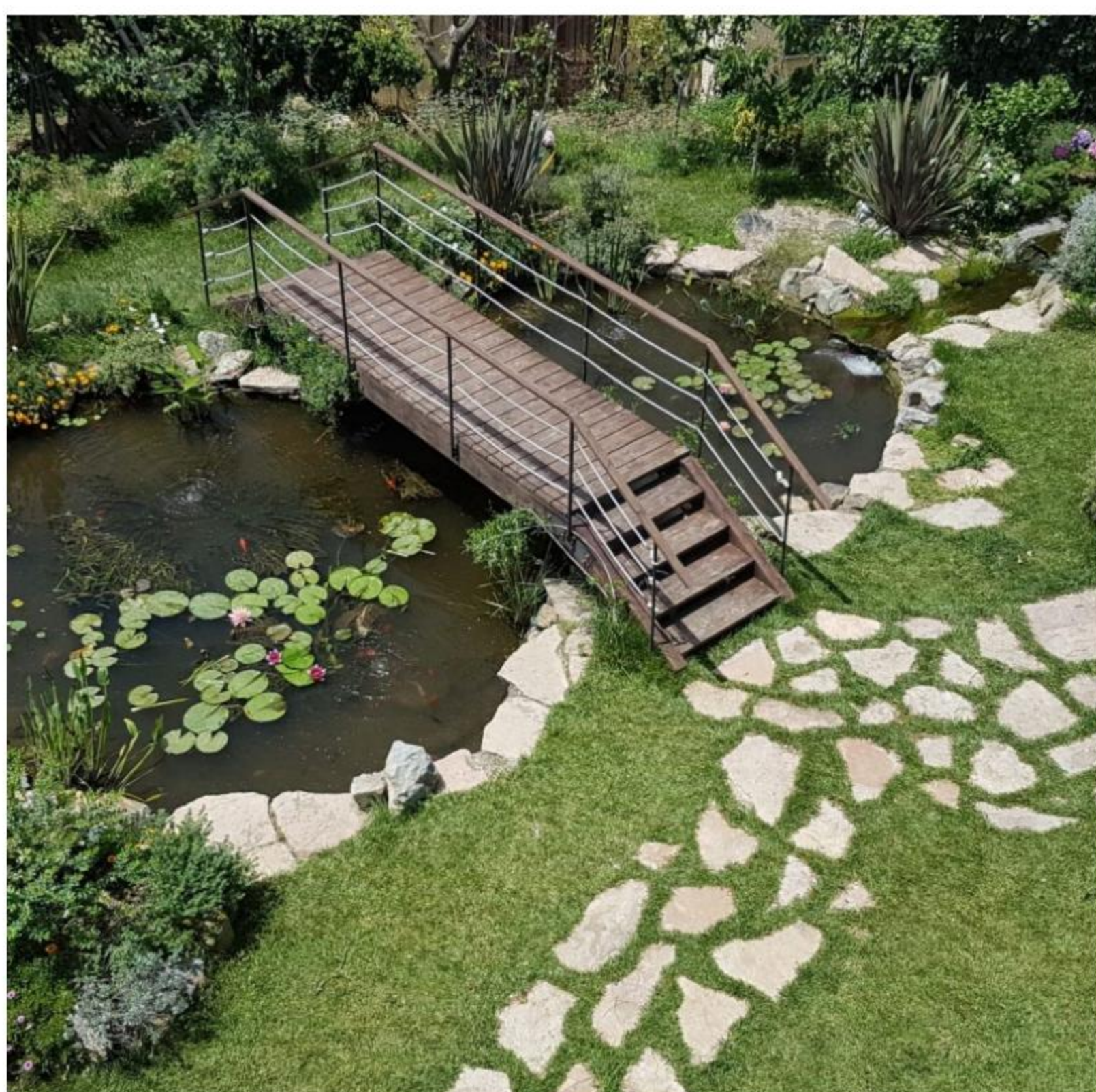
mercato dei grossisti di prodotti per il giardinaggio.

Ad oggi il Gruppo Benza ha diversificato i vari rami aziendali, mantenendo un gruppo di società con obiettivi sempre più eterogenei. Nello specifico scopriremo, con Davide Benza, la Benza Water Storage S.R.L., un'impresa dedicata esclusivamente alle riserve idriche e ai suoi incredibili progetti.

Ciao Davide!

Abbiamo raccontato la storia della tua famiglia e dell'azienda che da 93 anni cresce e si evolve seguendo i trend del mercato e della società; come vivi questa passione e cosa racchiude la Benza Water Storage?

Il mio lavoro è la mia passione! Come gruppo operiamo in molti settori: realizzazioni per grandi opere pubbliche, laghetti, biopiscine. Sicuramente realizzare la-



Serbatoi per orticoltura e florovivaismo

ghetti immerso nella natura mi appassiona molto più che sviluppare progetti ingegneristici!

Sanremo quanto è determinante per il tuo business?

Il luogo è importante come riferimento e come storicità, perché siamo presenti dal 1932 e ci racconta. Lo stabile è diviso in tre piani: un piano riguarda l'arredo giardino e il giardinaggio; poi ci sono gli uffici dove facciamo la progettazione delle riserve idriche e dove ci riuniamo con architetti, ingegneri o anche il cliente finale.

Infine c'è il negozio al piano superiore che è visitato da professionisti e giardinieri. A questo va unita la nostra parte internazionale. Lavoriamo a progetti in Olanda, Germania, Polonia, Danimarca; abbiamo seguito installazioni in Albania; venduto riserve idriche in Arabia Saudita e lavorato in Ghana.

Quanti dipendenti ha il gruppo e quanto è importante il gruppo di lavoro?

Nel negozio a Sanremo siamo venti persone che nel periodo estivo diventano più di trenta. Operando

nel settore delle biopiscine e le relative manutenzioni è importante avere degli stagionali. Nel nostro modo di lavorare è essenziale il team; da soli sarebbe impossibile. Per esempio, quando ci dedichiamo ad un progetto/preventivo per una biopiscina, è essenziale per me dividerlo. Un'opinione dei miei collaboratori, dell'architetto, di mio padre, di Gianni Grosso che è specializzato in biolaghi, mi aiuta sempre e di conseguenza fanno gli altri con me; il team work è alla base del lavoro!

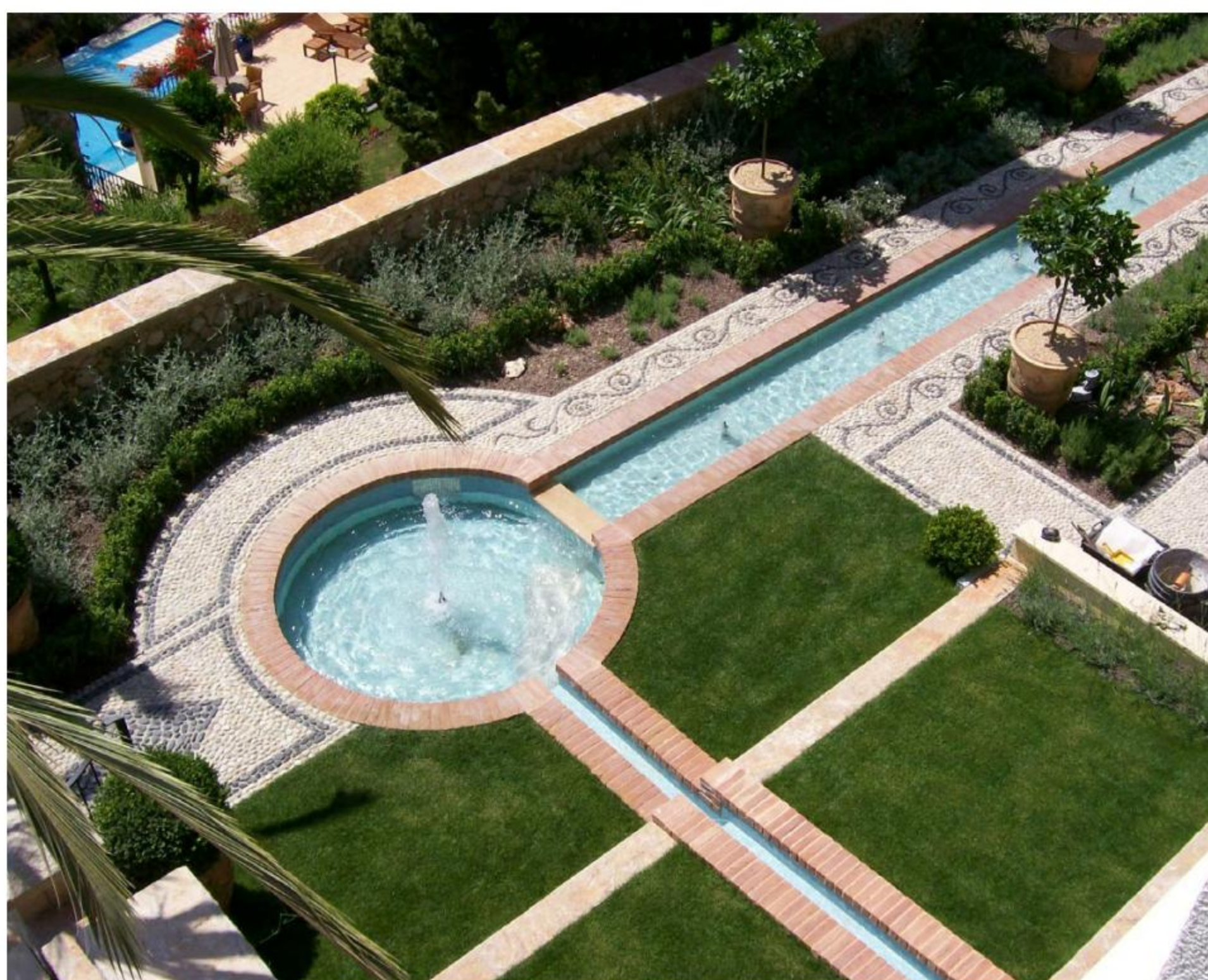
carta d'identità

CHI
Davide Benza

PROFESSIONE
CEO Benza Water Storage

SEGNI PARTICOLARI
Lavoratore appassionato

DOVE
Nel comune di Sanremo
in provincia di Imperia in
Liguria. La città del Festi-
val della canzone italiana,
e famosa per le attività
floricole .



Quali sono i vostri punti di forza?

Storicità, esperienza e solidità. Questi punti di forza sono dati dall'esperienza di tre generazioni e di un gruppo di lavoro coeso e duraturo. Chi cresce con noi rimane nel tempo lavorando in un ambiente sereno che segue tanti progetti e case history veramente importanti.

Quali sfide sta affrontando il vostro settore?

La sfida è soprattutto la competenza, cioè la differenza di distinguersi per competenza rispetto ad altri. Progettazione e competenza.

Come gestisci i social, i forum, le recensioni e i nuovi modi di comunicare?

Abbiamo analizzato che per noi valgono i vecchi modi di comunicare: il passaparola. Il bello di essere un'azienda storica e anche di essere conosciuti e quindi non puntiamo molto sui social; sebbene abbiamo due pagine Facebook. Siamo invece molto attenti alla comunicazione sul sito www.benza.it, dove si possono trovare oltre 700 foto/video di installazioni e progetti con istruzioni di montaggio e spiegazioni. Per noi è essenziale far capire ai clienti la parte tecnica dando moltissime informazioni. Attraverso il nostro sito potenzialmente un cli-

ente potrebbe imparare tutte le basi del nostro settore!

Come vedi la tua azienda nel futuro?

La vedo in continua espansione. Stiamo facendo colloqui di lavoro per assumere nuove persone, cercando nuovi luoghi di stoccaggio delle merci soprattutto nell'ambito del settore della Water Technology. Abbiamo firmato contratti per appalti pubblici molto importanti e abbiamo lavoro da qui al 2025 quindi la mia azienda la vedo molto impegnata nel futuro!

Grazie Davide, buon lavoro!





CHE ESPERIENZE HAI FATTO CHE TI HANNO PORTATO AD AVERE QUESTA PASSIONE?

Un'esperienza di 93 anni; nel senso che ha iniziato mio nonno in azienda; ha continuato mio padre e già con mio padre, che aveva fatto le prime bio piscine negli anni 90, andavo a vedere i cantieri. La mia esperienza si traduce in una tradizione di famiglia.

LA DOMANDA PIÙ RICORRENTE CHE TI FANNO I CLIENTI?

Sorridendo direi: quanto costa?

La verità è che abbiamo un target talmente variegato che è quasi difficile dirlo. L'architetto pone una domanda, il giardiniere un'altra; il costruttore di opere pubbliche ha quesiti diversi. E poi c'è il cliente finale che chiede altre domande.

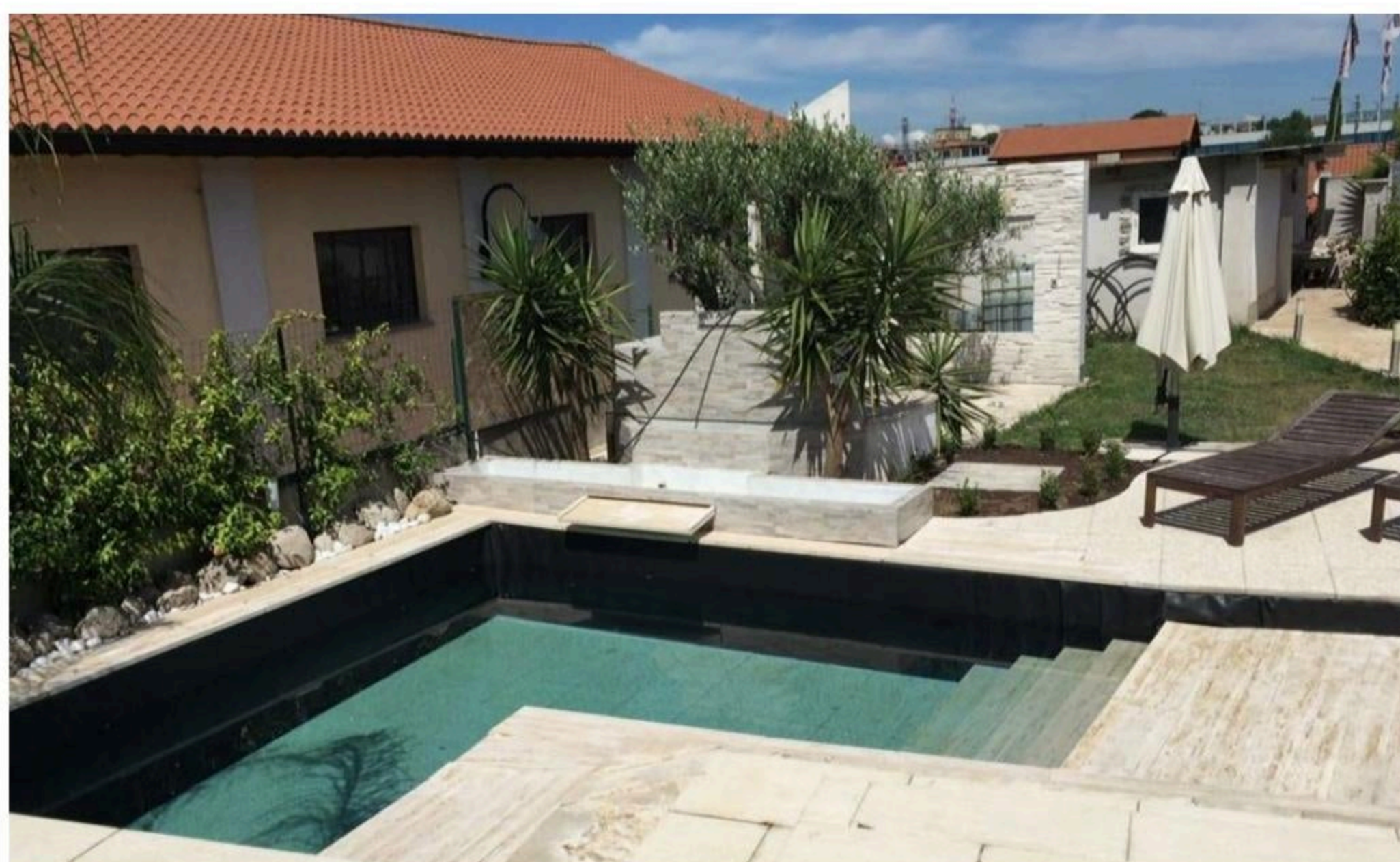
Personalizzando ogni richiesta direi che non importa quale sia la domanda, rispondiamo a qualsiasi esigenza!

LA RICHIESTA PIÙ STRANA?

La domanda più particolare e più difficile che mi hanno fatto è stata l'impermeabilizzazione di un'isola di 50 m in un lago di 15.000 m² in Sardegna. La nostra progettazione, competenza e tecnica ha fatto la differenza e ha convinto l'architetto. Questa soluzione è stata di grande valore per noi e ci ha permesso di ampliare e valorizzare il nostro curriculum.

La più divertente, invece, è stata l'installazione di una piscina con l'elicottero! La villa era in una zona tra le montagne non raggiungibile con i comuni mezzi; quindi è stato divertente e affascinante vedere l'elicottero che portava tutti i vari componenti.

domande & risposte 6 domande a Davide



**OASE HA QUESTO
SLOGAN: LIVING WATER;
ACQUA VIVA -
CHE SIGNIFICATO HA
ACQUA VIVA NELLA TUA
VITA?**

È una filosofia di vita, mi piace talmente tanto questo settore dell'acqua che ho creato un gruppo all'interno del gruppo, un ramo d'azienda dedicato per sviluppare la Water Technology e quindi direi che è sicuramente è la passione della mia vita. La mia fortuna è aver trovato anche dei collaboratori che amano questa mia passione e insieme stiamo diventando sempre più grandi. Acqua viva per noi è il bello del lavoro.

**UN CONSIGLIO CHE VUOI
TRASMETTERE A CHI HA
LA TUA STESSA
PASSIONE?**

Di avere tanta pazienza. I risultati non si ottengono mai in fretta. Impegnarsi, fare tanta ricerca e non smettere mai di studiare; leggere e informarsi. Oltre alla tanta pazienza, al tanto impegno e al tanto tempo dedicato è essenziale trovare collaboratori validi con cui collaborare e condividere passioni e obiettivi. Questo fa sicuramente la differenza.