

SOCAGE

MAGAZINE

THE BEST WAY TO PREDICT THE FUTURE IS TO CREATE IT



Giro d'Italia
OFFICIAL PARTNER
2025



ForSte

battiti per la vita
anche tu!

Team Faggioli
Pikes Peak

*Simone Faggioli vola in Colorado
per la Pikes Peak 2025*

Socage Customer Service

assistenza tecnica in Italia
e nel mondo

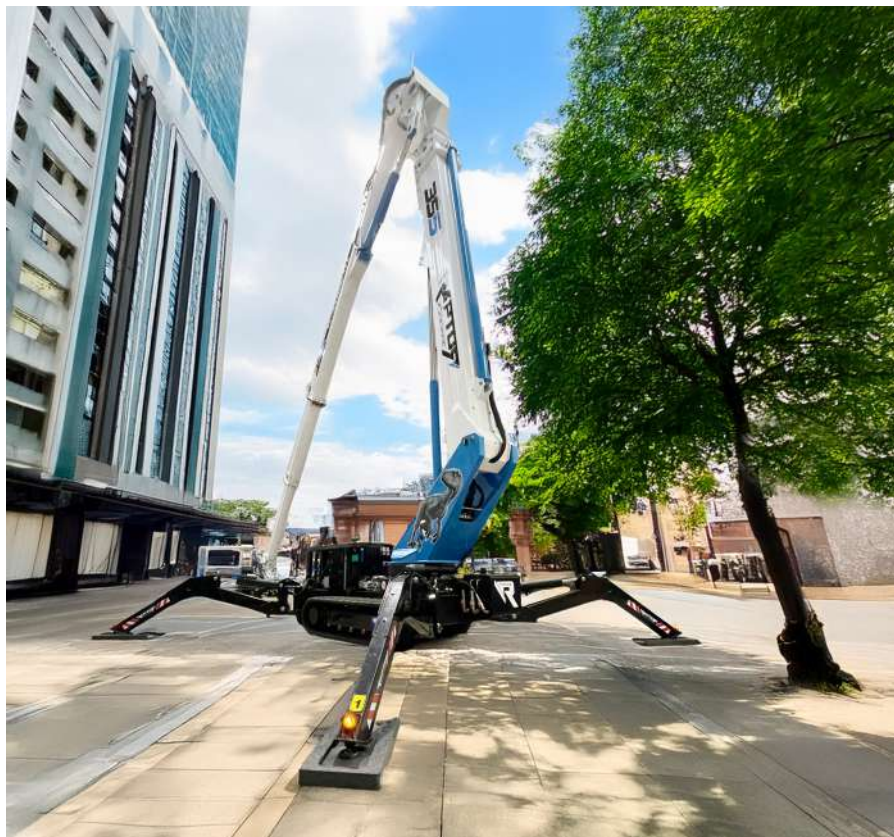


Juan Ayuso
Vincitore della
Tirreno Adriatica
2025



My Socage
lo strumento a 360°
per eccellenza

Socage
Espansione
Produttiva
e internazionale



8

l'inizio di una nuova era

Sorage RAPTOR divisione del gruppo SOCAGE si occupa della progettazione e della produzione di piattaforme cingolate da 15 a 35 metri di altezza

*the beginning of a **new era***

Sorage RAPTOR is a division of Sorage Group and it deals with the division and the production of spiders from 15 m to over 35 m in height

4/5

espansione produttiva

riorganizzazione e specializzazione dei centri produttivi Sorage

production expansion:

reorganization and specialization of Sorage production sites



38/41

Giro d'Italia

SOCAGE SI TINGE DI ROSA



sulla copertina
on the cover

il VINCITORE della
Tirreno Adriatica 2025
Juan Ayuso

the WINNER of the
Tirreno Adriatica 2025
Juan Ayuso

22/23

Inaugura la nuova filiale Sorage Deutschland

*Eröffnung einer neuen Filiale
in Deutschland*

26/29

Sorage **North America**

un nuovo punto di riferimento per Sorage

a new benchmark for Sorage



52/53

nuova
gamma
sorage

*new sorage
series*

MAGAZINE Sorage: **N° 1/2022**

piattaforme aeree - **ampia gamma
di soluzioni in altezza**

aerial work platform | **wide range of height solution**

Regulars

10/11 MY SOCAGE

lo strumento a **360°** per eccellenza
the most complete tool

13 Le **SMARTOPTIONS** di Sorage
sono funzionalità che si attivano
da remoto per ottimizzare le
prestazioni

14/15 Sorage Italia

18/19 Sorage Francia

21 Emilia Gru

24/25 Sorage Do Brasil

30/31 Sorage Export Manager

32/33 Sorage India

34/35 Sorage Asia

42/43  Sorage
Customer
Service

44/45 Associazione **ForSte**
Battiti per la vita anche tu!

48/51 Team FAGGIOLI





UNDER THE PLATFORM

6/7

Un viaggio nel **cuore pulsante** della nostra azienda

16/17

Socage IBERICA festeggia il suo **15° compleanno**

*Este año Socage Ibérica **cumple 15 años***



SOCAGE



Socage, con sede in provincia di Modena, è un'azienda italiana che produce e vende piattaforme per il lavoro aereo in tutto il mondo e che, con la sua esperienza ultradecennale, si annovera tra le aziende leader nel settore.

I nostri prodotti sono di qualità e tecnologicamente avanzati, sfruttano l'evoluzione dei componenti per distinguersi nel mercato come piattaforme performanti, affidabili e semplice da usare.



Socage, based in Modena, Italy, produces and sells truck mounted Aerial Working Platforms all over the world. With more than 40 years of experience, Socage is among the top experienced companies in the field.

Our products are quality and technologically advanced, exploiting the evolution of components to stand out in the market as high-performance, reliable and easy-to-use platforms.

ESPANSIONE PRODUTTIVA: riorganizzazione e specializzazione dei centri produttivi Socage



Socage continua ad investire e ad ampliarsi con l'obiettivo di raggiungere la piena autonomia produttiva attraverso l'internazionalizzazione dei processi produttivi con conseguente maggiore controllo sulla produzione e ottimizzazione dei costi.

“A tale proposito è in corso a partire dal 2023 un nuovo progetto di espansione, attraverso l'acquisto e la ristrutturazione del nuovo sito produttivo di Casalmaggiore, operativo da fine 2024, e la conseguente opera di riqualificazione ambientale, sociale e urbana

del sito e della zona adiacente. Il nuovo stabilimento si va ad aggiungere alla sede principale di Carpi e quella di Boretto” afferma Fiorenzo Flisi, Amministratore Delegato del Gruppo Socage.

Il progetto prevede tre unità suddivise (33.000 mq di capannoni) per un totale di 60.000 mq, comprensivo di aree esterne. Una prima area di 10.000 mq sarà adibita al reparto di montaggio delle PLE di serie piccola da 10 a 27 metri di altezza, attualmente effettuato nelle sedi di Boretto e Carpi. Questo sito consenti-

rà di eseguire in unico posto questa fase della produzione, aumentando gli spazi, la sicurezza degli operatori e di conseguenza agevolando la logistica di magazzino. Una seconda area di 7500 mq sarà dedicata alla lavorazione dei tubolari alto resistentiale con tecnologia Laser Tube; mentre la restante area sarà adibita alla fabbricazione dei cilindri oleodinamici.

Il nuovo sito produttivo porterà una riqualificazione a livello sociale dell'area in cui è ubicato, abbandonata da anni ed in stato di degrado.



Fiorenzo Flisi

Amministratore Delegato
del Gruppo Socage



Socage sta realizzando il progetto di riqualificazione; si sta ipotizzando, in collaborazione con il Comune di Casalmaggiore e con la Provincia di Cremona, il completamento della parte di ciclabile annessa agli argini del fiume Po, attualmente mancante, e l'inserimento di nuovi parcheggi auto, che renderebbero ordinate e ben servite le zone limitrofe al nuovo stabilimento.

Inoltre, con l'ampliamento della produzione, Socage avrà necessità di nuovi lavoratori e conseguentemente porterà nuove opportunità di lavoro nella zona di Casalmaggiore e nei paesi adiacenti.

THE EXPANSION OF SOCAGE PRODUCTION

the reorganization and specialization of Socage production sites

*Socage continues to invest and expand: a new expansion project is underway starting in 2023, through the purchase and renovation of a new production site in **Casalmaggiore**, which will be operational at the end of 2024-beginning of 2025, and the consequent environmental, social, and urban redevelopment of the site and the adjacent area.*

There are three subdivided units with a total of 33,000 square meters of warehouses and including outdoor areas. A first area of 10,000 square meters will be dedicated to the assembly of small series AWP's from 10 to 27 meters in height, which is currently carried out at the Boretto and Carpi sites.

This site will allow this phase of production to be carried out in a single location, increasing space, operator safety and consequently facilitating warehouse logistics.

A second area of 7500 square meters will be dedicated to the machining of high-strength tubulars, which form the structural parts of our machines, using Laser Tube technology; in addition, about half of the area will be dedicated to the manufacture of hydraulic cylinders.

The new production site will bring a social redevelopment of the area where it is located, which has been abandoned for years and in a state of decay. Socage is in the process of implementing the redevelopment project; in collaboration with the Municipality of Casalmaggiore and the Province of Cremona, the completion of the part of the bicycle path attached to the banks of the Po River, which is currently missing, and the inclusion of new car parking spaces, which would make the areas surrounding the new plant orderly and well-served.

In addition, with the expansion of Socage production will need new workers, and consequently will bring to the area of Casalmaggiore and adjacent towns the possibility of new jobs.



Un viaggio nel cuore pulsante della nostra azienda



Alessandro Flisi
Test Manager e Production
Director di Socage

"Under the Platform" è una serie prodotta da Socage e disponibile sul nostro canale **YouTube**. Un nuovo format, un viaggio nel cuore pulsante della nostra azienda.

La serie si concentra sulle sfide quotidiane di coloro che operano nel mondo delle piattaforme aeree. **Protagonista di questo viaggio è Alessandro Flisi, Test Manager e Production Director di Socage.** Da sempre un grande appassionato ed esperto di piattaforme aeree, Alessandro è diventato una figura di riferimento nel settore.

"Under the Platform" non è solo una finestra sul mondo delle piattaforme aeree ma anche un omaggio alla dedizione e alla passione di persone come Alessandro Flisi, che hanno trasformato una passione in una carriera di successo, spingendo Socage a diventare un leader globale nel settore.

UNDER THE PLATFORM

*"Under the Platform" is a series produced by Socage and available on our **YouTube channel**. A new format, a journey into the beating heart of our company.*

*The series focuses on the daily challenges faced by those who work in the aerial platform industry. **The protagonist of this journey is Alessandro Flisi, Test Manager and Production Director at Socage.** A long-time passionate*

expert of aerial platforms, Alessandro has become a leading figure in the industry.

"Under the Platform" is not just a window into the world of aerial platforms, but also a tribute to the dedication and passion of people like Alessandro Flisi, who have turned a passion into a successful career, pushing Socage to become a global leader in the sector.

RAPTOR

L'inizio di una nuova era

Socage **RAPTOR** divisione del gruppo SOCAGE si occupa della progettazione e della produzione di piattaforme cingolate da **15 a 35 metri di altezza**

Socage Raptor, una nuova era, un nuovo obiettivo per Socage. Divisione del Gruppo, la nuova società si occupa della progettazione e della produzione di ragni da 15 metri fino a 35 metri di altezza.

Nata da un'idea di Fiorenzo Flisi, primo inventore al mondo di piatta-

forme aeree, e Lomek S.r.l., fondata nel 1989 e specializzata nella carpenteria per piattaforme aeree.

L'impresa mantovana rappresenta una realtà innovativa che si occupa della progettazione e produzione di piattaforme cingolate, o "ragni", con altezze operative che vanno da 15 a oltre 35 metri. Il progetto si basa sui valori di innovazione, passione ed esperienza, con l'obiettivo ambizioso di rivoluzionare il mercato delle piattaforme cingolate.

Fondata in provincia di Modena, Socage si distingue a livello globale per la qualità e l'avanzata tecnologia dei suoi prodotti, che offrono soluzioni performanti, affidabili e semplici da usare. La sua missione è garantire una costante innovazione tecnologica, ampliando la gamma di piattaforme e promuovendo

il design italiano come elemento distintivo.

Dall'altra parte, Lomek S.r.l. ha iniziato il suo percorso come impresa artigiana individuale, con il nome "Lomek di Lodi Rizzini Fiorenzo". L'azienda si è specializzata nella costruzione di carpenteria per piattaforme aeree, diventando negli anni un punto di riferimento per molte aziende del settore.

Con oltre 30 anni di esperienza, Fiorenzo Lodi Rizzini rappresenta uno dei cardini di questo progetto. Dopo aver operato come terzista per le principali aziende del settore attraverso Lomek S.r.l., ha deciso di intraprendere un percorso come produttore, portando la sua vasta



Alessandro Flisi

forme aeree compatte cingolate, e di Fiorenzo Lodi Rizzini, esperto del settore da oltre 30 anni, insieme alla determinazione, alla passione e all'esperienza di Alessandro Flisi, la nuova azienda rivoluzionerà il mondo delle piattaforme aeree cingolate a doppio pantografo e a braccio telescopico.

Nonostante ormai Socage Raptor non suoni più come un nome nuovo, grazie all'impegno di chi ha lavorato per portarla all'attenzione di sempre più persone, questa società è nata solo pochi anni fa. Dietro al suo successo c'è l'incontro tra due eccellenze del settore: Socage, azienda con oltre 40 anni di esperienza nella progettazione e



esperienza e visione innovativa all'interno di Socage Raptor.

Accanto a lui, Mattia Lodi Rizzini rappresenta il futuro dell'azienda. Giovane ma determinato, si è dimostrato una presenza significativa grazie alla sua voglia di imparare e di mettersi in gioco. Con entusiasmo, sta contribuendo al percorso di crescita di questo progetto. Socage Raptor si propone di ridefinire gli standard del mercato delle piattaforme aeree cingolate. Unendo tradizione artigianale, innovazione tecnologica e una visione strategica globale, la società continua a perseguire l'obiettivo di rivoluzionare il mercato delle piattaforme cingolate, lavorando per diventare leader di settore.



THE BEGINNING OF A NEW ERA

Socage RAPTOR is a division of Socage Group and it deals with the division and the production of spiders from 15 m to over 35 m in height

Although the name Socage Raptor doesn't sound like a new name anymore, thanks to the efforts of those who have worked to bring it to the attention of more and more people, this company was only founded a few years ago. Behind its success lies the collaboration between two leading industries: Socage, a company with over 40 years of experience in designing and producing aerial platforms, and Lomek S.r.l., founded in 1989 and specialized in metalworking for aerial platforms.

The project is based on the values of innovation, passion, and experience, with the ambitious goal of revolutionizing the tracked platform market.

Founded in the province of Modena, Socage stands out globally for the quality and advanced technology of its products, which offer high-performance, reliable, and easy-to-use solutions. Its mission is to ensure constant technological innovation, expand its range of platforms, and promote Italian design as a distinguishing feature.

On the other hand, Lomek S.r.l. began its journey as a craft business under the name "Lomek di Lodi Rizzini Fiorenzo." The company specialized in the construction of metalwork for aerial platforms, becoming a point of reference for many companies in the industry over the years.

With over 30 years of experience, Fiorenzo Lodi Rizzini is one of the cornerstones of this project, after working as a subcontractor for major companies in the sector through Lomek S.r.l., he decided to embark on a path as a manufacturer, bringing his extensive experience and innovative vision into Socage Raptor.

Alongside him, Mattia Lodi Rizzini represents the future of the company. Young yet determined, he has proven to be a significant presence thanks to his eagerness to learn and challenge himself. With enthusiasm, he is contributing to the growth of this project.

Socage Raptor aims to redefine the standards of the tracked aerial platform market. By combining craftsmanship tradition, techno-

logical innovation, and a global strategic vision, the company continues to pursue the goal of revolutionizing the tracked platform market, working to become a sector leader.



Lo stabilimento di Sabbioneta dove nascono i Raptor

MySocage, lo strumento a 360° per eccellenza

Socage ha lanciato MySocage, un innovativo servizio digitale, uno strumento a 360° per eccellenza. Mysocage è un portale di gestione con un facile supporto post-vendita che migliora l'esperienza del cliente e l'efficienza operativa.

Grazie a MySocage, i nostri clienti possono accedere a tutte le informazioni rilevanti sulle loro piattaforme e ricevere assistenza tecnica in modo rapido ed efficiente. Con una **visione centrata sull'utente**, MySocage è intuitivo e offre soluzioni pratiche per le attività e le sfide quotidiane. La tecnologia più avanzata è al servizio della semplicità d'uso e dell'affidabilità delle piattaforme Socage. Tutti i modelli appartenenti alla serie Speed sono dotati di componenti che ci permettono di sfruttare al meglio la digitalizzazione e offrire un servizio più efficiente.

Una buona comunicazione è alla base di qualsiasi azienda. Proprio per questo motivo con il MySocage abbiamo creato un sistema di messaggistica attraverso il quale è possibile comunicare direttamente con il nostro servizio di assistenza Socage Customer Service o ricevere notifiche di manutenzione. Questo nuovo sistema **semplifica molte procedure**, come la manutenzione programmata, fornendo avvisi tempestivi sulle scadenze e garantendo la massima sicurezza e affidabilità delle macchine.

Grazie al MySocage **ora è tutto più semplice**: gestire la piattaforma, ricevere informazioni come ad esempio gli orari di lavoro, la data di scadenza della garanzia e la tracciabilità dell'assistenza. Crediamo sia fondamentale essere vicini ai nostri clienti, ascoltarli e rispondere alle loro esigenze.

La geolocalizzazione è un servizio molto utile, ad esempio, ai noleggiatori che apprezzeranno sicuramente anche la



possibilità di effettuare diagnosi da remoto, risolvendo rapidamente eventuali problemi tecnici e fornendo indicazioni in merito alla natura del problema stesso.

La telemetria è una tecnologia che ci permette di verificare a distanza lo stato della nostra piattaforma, degli stabilizzatori, la potenza, i dislivelli o ancora ci consente di ricevere la conferma della chiusura della piattaforma. Questa funzione ci consente di avere un servizio post-vendita migliore che riduce i tempi di fermo della piattaforma aerea.

Il portale inoltre consente l'accesso a un archivio digitale completo di documenti relativi alle piattaforme, dai manuali d'uso ai certificati di conformità. È possibile consultarli con pochi click, anche da smartphone.

Quando accediamo ad una specifica area della nostra piattaforma aerea, il visualizzatore mostrerà un elenco di tutti i pezzi che si trovano al suo interno e in modo molto intuitivo mostrerà la posizione degli stessi. In

questo modo potremo essere più efficienti ed evitare errori negli ordini dei pezzi di ricambio.

Una volta connessi al portale MySocage, i

clienti potranno visualizzare statistiche e report dettagliati, analizzare le prestazioni della propria flotta e prendere decisioni per ottimizzare il lavoro, migliorare l'efficienza e aumentare la produttività.

Infine, MySocage offre anche l'accesso alla Socage Academy, per rimanere **sempre aggiornati**. La formazione aiuta a prevenire gli infortuni sul lavoro, un buon utilizzo della piattaforma, infatti, aumenta la sicurezza e la produttività. Nella sezione formazione di MySocage sono disponibili manuali per i comandi di controllo, la formazione tecnica e le manovre di emergenza.

Abbiamo progettato questo servizio per essere ancora più **vicini ai nostri clienti** e rispondere alle loro esigenze. Il mondo sta cambiando e richiede nuovi e migliori strumenti di comunicazione. Il portale MySocage ci permette di compiere un ulteriore passo avanti, passando da un tradizionale servizio post-vendita passivo a uno attivo ed efficiente.

Siamo pronti per il futuro.



TUTTO QUELLO DI CUI HAI BISOGNO IN UN UNICO PORTALE



My Socage, the most complete tool

MySocage is a portal with an easy after-sales support that improves customer experience and operational efficiency. It is a tool through which we spread information, you are in control of your AWP's and we are all more productive. Thanks to MySocage our customers can access all relevant information about their AWP's and receive technical support quickly and efficiently.

With a **user-centered vision**, MySocage is intuitive and offers practical solutions to daily tasks and challenges. The latest technology is at the service of ease of use and the reliability of Socage platforms. All the models that belong to the Speed series are fitted with components that enable us to make the best of digitization and offer a more efficient service.

A good communication is the foundation of any business. In mysocage portal we created a messaging system through which you can communicate directly with our Socage Customer Service or receive maintenance notifications. **This new system simplifies many procedures**, such as scheduled maintenance, by providing timely alerts about maintenance deadlines, ensuring the maximum safety and reliability of the machines.

Thanks to MySocage portal, **everything is now easier**: managing the platform, receiving information such as working hours, warranty expiration date and service tracking.

We think it is fundamental being close to our customers, listen to them and trying to solve their needs.

Geolocation is a very useful service, especially for rental companies, who will also appreciate the ability to perform remote diagnostics, quickly resolving any technical issues and providing guidance on the nature of the problem.

Telemetry is a technology that allows us

related to the platforms, from user manuals to compliance certificates. You can consult them with just a few clicks, even from the smartphone.

Once connected to MySocage portal, customers will also be able to view detailed statistics and reports, analyze fleet performance and make more informed decisions to optimize work and improve efficiency and productivity.

When you access a specific area of the aerial platform, the 3D viewer shows you a list of all the parts that are inside it. In this way we can be more efficient and avoid mistakes in ordering parts.

Finally, MySocage also provides access to the Socage Academy to stay continuously informed. The training courses help prevent work accidents. A good use of the platform increases safety and productivity. Manuals for control commands, technical training and emergency maneuvers are available in the training section of MySocage portal.

We designed this service to be even closer to our customers and to respond to their needs. The world is changing and it requires new and better ways of communicating. MySocage portal allows us to take a further step forward from traditional passive after-sales service to an active and efficient one.

We are ready for the future.



to remotely check the status of our platform, the outriggers, the power etc. or even allows us to receive confirmation of the closing of the platform. This feature allows us to have better after-sales service that reduces aerial platform downtime.

The portal also grants access to a complete archive of digital documents



Socage connect: dispositivo di tecnologia digitale (IoT) che consente una connessione remota con la piattaforma.

Socage connect: digital technology (IoT) device that enables remote connection with the platform.



My Socage: Il portale che faciliterà la gestione e il supporto post-vendita, migliorando l'esperienza del cliente e l'efficienza operativa.

My Socage: The portal that will facilitate after-sales management and support, improving customer experience and operational efficiency.



SmartOptions: Funzionalità online per aiutare principalmente il noleggiatore nelle problematiche abituali e far evolvere il prodotto in base alle nuove esigenze e necessità.

SmartOptions: Online functionality to mainly help the renter with usual issues and evolve the product according to new needs and requirements.

Eleva la tua produttività
**La tua soluzione
in altezza**



GOCAGE
AERIAL PLATFORMS FROM 10 TO 100 METERS HIGH



Le "SmartOptions" di Socage

sono funzionalità che si attivano da remoto per ottimizzare le prestazioni

La continua ricerca di Socage per l'innovazione della sua gamma di prodotti e la risoluzione dei problemi nell'utilizzo delle piattaforme su camion hanno come risultato soluzioni innovative in grado di rivoluzionare il mercato e di soddisfare le esigenze dei nostri clienti.

Le "SmartOptions" di Socage sono funzionalità che si attivano da remoto per ottimizzare le prestazioni e personalizzare l'uso della PLE Socage in base alle specifiche esigenze di utilizzo o di noleggio. Si tratta di soluzioni facili e intuitive rivolte a tutti gli utenti, con particolare attenzione ai noleggiatori.

È importante sottolineare come queste ultime vadano a "sfruttare" i componenti vantaggiosi della nostra gamma "SPEED" per ottenere attrezzature moderne ed efficienti, senza compromettere la semplicità d'utilizzo e l'affidabilità che caratterizzano le piattaforme Socage.



Le attuali "SmartOptions" si concentrano sull'offerta di soluzioni concrete ai problemi più comuni nel settore del noleggio di piattaforme. In particolare:

- **Limitazione del raggio:** definisce un raggio di utilizzo specifico entro il quale la piattaforma può muoversi. In caso di uscita dalla zona impostata, viene inviato automaticamente un avviso.
- **Limitazione del settore anteriore:** consente di bloccare l'area di lavoro al fine di evitare eventuali danni alla cabina durante i lavori come ad esempio quelli di potatura.
- **Limitazione dell'altezza di lavoro:** consente di regolare l'altezza massima di lavoro della piattaforma all'altezza contrattuale.
- **Attivazione per giorni/periodi:** consente di programmare in anticipo i giorni in cui la piattaforma è attiva. È possibile, pertanto, collegare il calendario di attivazione al contratto di noleggio.
- **Gestione dei fine settimana:** consente di programmare l'attivazione o la disattivazione dell'apparecchiatura nei fine settimana per adeguarsi agli orari e/o alle condizioni concordate nel contratto di noleggio.
- **Blocco totale dell'apparecchiatura:** consente di bloccare totalmente l'apparecchiatura impedendone l'utilizzo, ad esempio in caso di mancato pagamento.

Le "SmartOptions" di Socage, in conclusione, consentono di personalizzare la configurazione delle piattaforme in base alle specifiche esigenze e di offrire servizi differenziati, flessibili e di qualità ai vostri clienti.

Socage "SmartOptions"

Socage is always looking for innovation in its product range and usability of truck lifts. The result is the introduction of a new portal: Socage "SmartOptions", features remotely activated to optimize performance and customize Socage AWP use according to specific usage or rental needs. They are easy and intuitive solutions aimed at all users, with a special focus on renters.

The advantageous components of our "SPEED" range is to achieve modern and efficient equipment, without compromising the ease of use and reliability of our platforms.

The "SmartOptions" focus on offering concrete solutions to the most common problems in the platform rental industry. Specifically:

- **Radius limitation:** it defines a specific usage radius within which the platform can move. In case of leaving the set zone, a warning is automatically sent.
- **Front sector limitation:** it allows the work area to be blocked off in order to prevent possible damage to the cab during work such as pruning work.
- **Working height limitation:** it allows the maximum working height of the platform to be adjusted to the contracted height.
- **Activation by days/periods:** it allows you to schedule in advance the days when the platform is active. Therefore, it is possible to link the activation schedule to the rental contract.
- **Weekend management:** it allows you to schedule the activation or deactivation of the equipment on weekends to match the times and/or conditions agreed in the rental contract.
- **Total equipment lockout:** it allows you to totally lock the equipment preventing its use, for example, in case of non-payment.

The "SmartOptions" allow you to customize the configuration of platforms to your specific needs and offer differentiated, flexible and quality services to your customers.

SOCAGE

**SPEED UP
YOUR FUTURE**

automatic
stabilization
as standard

[a] **SPEED**
automatic stabilization

Socage in Tour: un incredibile viaggio lungo lo Stivale



Da anni organizzo il **Socage in Tour**, un'iniziativa di Viral Marketing che mira a far conoscere "sul campo" le piattaforme aeree, a incontrare i nostri clienti e creare con loro un dialogo diretto.

La nuova e performante **forSte 19A SPEED** ha ufficialmente iniziato il suo viaggio lungo lo Stivale e con le sue peculiarità sta superando le aspettative.



Prendendo ispirazione dalla performante **forSte 16A SPEED**, questo nuovo modello offre numerosi vantaggi che la rendono una piattaforma unica nella sua categoria e ancora più interessante sul mercato. **Si tratta infatti della più alta piattaforma aerea allestita su autocarro Piaggio NP6, in grado di raggiungere un'altezza di lavoro di 18.70 metri e uno sbraccio laterale di 12 metri.**



Per questo viaggio Socage ha scelto un compagno d'eccellenza stringendo una partnership con Assodimi, l'Associazione Distributori e Noleggiatori di Beni strumentali. A tale proposito, dopo la visita Socage ringrazia i suoi clienti dando loro la possibilità, qualora non fossero già iscritti, di aderire gratuitamente all'Associazione per un periodo di sei mesi.

Il 2025 porterà con sé molte novità, non ci resta che scoprirle insieme.



Andrea Gilberti

un **team** presente su **tutto il territorio** **nazionale**



sono **Andrea Gilberti** e da qualche anno faccio parte dell'Ufficio commerciale Socage con il ruolo di Responsabile del mercato italiano. Vi racconto un po' della mia esperienza degli ultimi anni



Andrea Gilberti

Da qualche anno faccio parte dell'Ufficio commerciale Socage con il ruolo di Responsabile del mercato italiano. In questi ultimi cinque anni **le vendite sul mercato locale sono raddoppiate**, i motivi vanno ricercati nel sistema incentivante della tassazione fiscale e, soprattutto, nella continua crescita evolutiva dei prodotti che hanno permesso a Socage di guadagnare quote di mercato.

In particolare, l'anno che ci lasciamo alle spalle si è concluso positivamente, in linea con gli obiettivi che ci eravamo prefissati.

Tale risultato è indubbiamente merito di **un team di agenti e distributori presenti su tutto il territorio nazionale** che trasmettono con passione ed entusiasmo ai leads e ai clienti tutte le novità firmate Socage, come ad esempio i prodotti della serie SPEED, un connubio tra sicurezza ed innovazione.

Sono fermamente convinto che il successo derivi dalla costante **presenza sul territorio** e dalla ricerca di un **prodotto sempre più innovativo** ed in grado di soddisfare le esigenze degli operatori.

Socage Iberica

Socage Iberica festeggia il suo **15° ANNIVERSARIO**

Socage Iberica è la **filiale Socage in Spagna e Portogallo**. Presenti sul mercato spagnolo dal 2010, siamo un'azienda dinamica in continua evoluzione e un punto di riferimento nel settore delle piattaforme aeree autocarrate in Spagna.

Nella penisola iberica abbiamo due centri operativi principali, uno a Riba Roja de Turia (Valencia) e l'altro a Loeches (Madrid). A Valencia si trova la sede principale, il reparto assemblaggio e delle unità mobili. A Madrid, invece, abbiamo un importante punto di assistenza tecnica e uno stabilimento di assemblaggio focalizzato sui nostri pick-up e furgoni.

Quest'anno Socage Iberica festeggia il suo 15° anniversario, un traguardo che riflette il nostro impegno per la qualità, l'innovazione e il servizio al cliente nel settore delle piattaforme aeree. Questo significa aver consolidato **un progetto solido**, iniziato con grande entusiasmo e che oggi cresce grazie alla fiducia dei nostri clienti e all'impegno di tutto il team.

Dalla nostra fondazione, siamo cresciuti costantemente fino a diventare un punto di riferimento nel mercato, raggiungendo negli ultimi tre anni una produzione di 200 PLE all'anno. La nostra sede di Valencia ci permette di offrire un servizio rapido e vicino, specializzandoci nell'assemblaggio di piattaforme su veicoli e cingolati che soddisfano le esigenze del settore.

Questi 15 anni non sono stati certo privi di sfide ma le abbiamo sempre affrontate con **determinazione e professionalità**. Abbiamo affrontato momenti molto difficili, dalla crisi economica al COVID, o ancora dai periodi di carenza di forniture e di aumento dei prezzi delle materie prime e dei veicoli alla recente DANA che ha messo a dura prova la nostra capacità di risposta. Per superarli, abbiamo rafforzato



il rapporto con il cliente, continuato a **investire nell'innovazione** e optato per una **produzione sempre più autonoma**, con gran parte dei processi internalizzati per evitare di scaricare sul cliente i problemi derivanti da ogni situazione.

Come sottolinea il nostro Direttore Generale, Jesús Casín, il successo di Socage Iberica è dovuto "a un impegno costante, alla ricerca di un miglioramento continuo e alla vocazione al servizio che ci ha accompagnato fin dal primo giorno". La nostra crescita è il risultato del lavoro di un team qualificato e della fiducia che clienti e partner hanno riposto in noi".

Uno dei nostri elementi distintivi è senza dubbio il nostro **impegno per l'innovazione**. Continuiamo a lavorare per

sviluppare soluzioni più efficienti, più sicure e più avanzate, in linea con le esigenze del settore e le aspettative dei nostri clienti.

Questo anniversario non è solo un motivo per festeggiare, ma anche uno stimolo per continuare a crescere. **Ci teniamo a ringraziare ancora una volta tutti coloro che hanno fatto parte di questa storia: clienti, distributori, partner e, naturalmente, il nostro team.**

Il futuro ci attende con nuove sfide e noi di Socage Iberica siamo pronti ad affrontarle con la stessa passione e lo stesso impegno che ci hanno portato fin qui.

Brindiamo ad altri anni di successi insieme!



Este año Socage Ibérica cumple 15 años

Socage Ibérica es la filial de Socage en España y Portugal. Presentes en el mercado español desde 2010, somos una empresa dinámica en continua evolución y un referente en el sector de las plataformas aéreas sobre camión en España.

En la península ibérica, contamos con dos centros de operaciones principales, uno en Riba Roja de Turia (Valencia) y otro en Loeches (Madrid). En Valencia podrás encontrar las oficinas centrales de socage, taller, ensamblaje y unidades móviles. Por otro lado, en Madrid contamos con un importante punto de servicio técnico, y una planta de montaje enfocada a nuestras cestas sobre pick-up y sobre furgón.

Este año Socage Ibérica cumple 15 años de trayectoria en España, un hito que refleja nuestro compromiso con la calidad, la innovación y el servicio al cliente en el sector de las plataformas aéreas. Este aniversario significa haber consolidado un proyecto sólido que comenzó con mucha ilusión y que hoy crece gracias a la confianza de nuestros clientes y al esfuerzo de todo el equipo.

Desde nuestro inicio, hemos crecido de forma constante hasta convertirnos en un referente en el mercado, alcanzando una producción de 200 equipos al año en los últimos tres ejercicios. Nuestra sede en Valencia nos permite ofrecer un servicio ágil y cercano,



especializándonos en el montaje de plataformas sobre vehículos y orugas que responden a las necesidades del sector.

Estos 15 años no han estado exentos de desafíos, pero siempre hemos afrontado cada reto con determinación y profesionalismo. Hemos afrontado momentos muy complicados, desde la crisis económica y el COVID hasta periodos de falta de suministros y subidas de precios en materias primas y vehículos. Incluso fenómenos como la reciente DANA han puesto a prueba nuestra capacidad de respuesta. Para superarlos, reforzamos **la relación con el cliente**, seguimos invirtiendo en

innovación y optamos por una **producción cada vez más autosuficiente**, con gran parte de los procesos internalizados para evitar trasladar al cliente los problemas derivados de cada situación. Además, contar con un equipo sólido fue clave para adaptarnos y seguir creciendo.

Tal como señala nuestro Director General, Jesús Casín,

el éxito de Socage Ibérica se debe a “un esfuerzo constante, la búsqueda de la mejora continua y una vocación de servicio que nos ha acompañado desde el primer día”. Nuestro crecimiento es el resultado del trabajo de un equipo comprometido y de la confianza que clientes y colaboradores han depositado en nosotros.

Si algo nos define en Socage Ibérica es nuestra apuesta por la innovación. Seguimos trabajando para desarrollar soluciones de elevación más eficientes, seguras y avanzadas, alineadas con las demandas del sector y las expectativas de nuestros clientes.

Este aniversario no es solo un motivo de celebración, sino también un impulso para seguir evolucionando.

Gracias a todos los que han formado parte de esta historia: clientes, distribuidores, colaboradores y, por supuesto, nuestro equipo.

El futuro nos espera con nuevos desafíos, y en Socage Ibérica estamos preparados para afrontarlos con la misma pasión y compromiso que nos ha traído hasta aquí. ¡A por muchos años más de éxito juntos!



Socage Francia

Socage France

Un mercato in continua crescita



Socage FRANCE è la filiale di Socage dedicata alla Francia, ai territori d'oltremare (Guadalupa, Riunione, Martinica, Guyana) e ai paesi francofoni.

Fin dalla sua creazione nell'ormai lontano 2012, la filiale francese rappresenta un punto di riferimento strategico per il gruppo Socage,

costruito una rete solida e affidabile, capace di garantire non solo la vendita di prodotti all'avanguardia ma anche un'assistenza post-vendita efficiente e tempestiva.

Negli ultimi anni, abbiamo investito in nuove risorse, introducendo **officine mobili per un'assistenza tempestiva sul territorio** e avviando collaborazioni strategiche con partner affidabili. Il nostro obiettivo è fornire un supporto tecnico efficiente e in linea con gli elevati standard di qualità Socage.



rappresentando un mercato in forte espansione. La crescita costante della filiale e il consolidamento della nostra presenza in Francia confermano il grande potenziale di questa area, che continuerà a generare risultati positivi nel prossimo futuro.

La Francia rappresenta uno dei mercati più dinamici e promettenti per il settore delle piattaforme aeree, con una domanda in continua crescita, favorita dall'attenzione crescente verso l'efficienza operativa, la sicurezza e l'innovazione tecnologica.

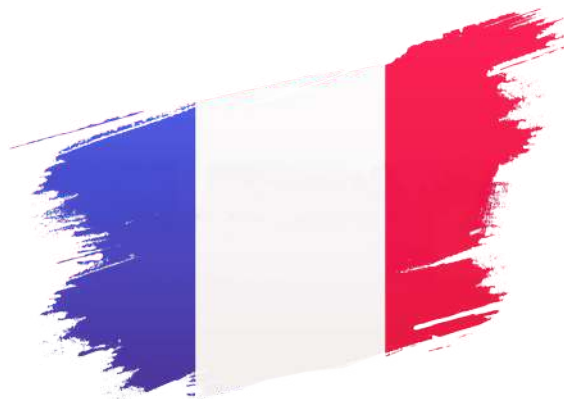
A tale proposito, la filiale ha saputo rispondere in modo proattivo alle esigenze di **un mercato in costante evoluzione**, diventando un vero e proprio **punto di riferimento per i clienti alla ricerca di soluzioni affidabili e performanti**. Grazie a una visione orientata allo sviluppo e a un team altamente qualificato, Socage France ha

importanti progetti. L'obiettivo principale è quello di consolidare la presenza sul territorio della gamma SPEED perché siamo convinti essere la soluzione ideale in termini di fiducia, prestazioni e sicurezza per tutti i clienti.

Guardando al futuro, siamo certi che la crescita di Socage France continuerà a rafforzarsi, grazie alla fiducia dei nostri clienti e alla qualità dei nostri prodotti e servizi. Il mercato francese rappresenta un'opportunità straordinaria e siamo pronti a coglierne ogni potenziale, con la determinazione e la passione che da sempre caratterizzano il nostro lavoro.

Il 2025 rappresenta un anno molto importante per la filiale francese in termini di nuovi e





Notre filiale **Socage** *a été créé en 2012*

Socage FRANCE est la filiale de Socage dédiée à la France, aux TOM (Guadeloupe, Réunion, Martinique, Guyane) et aux pays francophones.

Depuis sa création en 2012, la filiale française est un point de référence stratégique essentiel pour le groupe Socage, en représentant un marché en pleine expansion. Le développement continu de la filiale et le renforcement de notre présence en France confirment le fort potentiel de cette zone, qui continuera à générer des résultats positifs dans un avenir proche.

La France est l'un des marchés les plus dynamiques et prometteurs du secteur des plateformes élévatrices, avec une demande en constante

augmentation, favorisée par une attention croissante à l'efficacité opérationnelle, à la sécurité et à l'innovation technologique.

Dans ce contexte, la filiale a su répondre de manière proactive aux besoins d'**un marché en constante évolution**, devenant **un référent incontournable pour les clients à la recherche de solutions fiables et performantes**. Grâce à une vision axée sur le développement et à une équipe hautement qualifiée, Socage France a bâti un réseau solide et fiable, garantissant non seulement la vente de produits de pointe, mais aussi un service après-vente efficace et réactif.

Pendant ces dernières années, nous



avons investi dans de nouvelles ressources, introduit des **ateliers mobiles pour une assistance rapide sur le territoire** et mis en place des partenariats stratégiques avec des acteurs de confiance. Notre objectif est d'offrir un support technique performant, en accord parfait avec les élevées exigences de qualité de Socage.

L'année 2025 marque une étape clé pour la filiale française, avec de nouveaux projets ambitieux. Notre priorité est de renforcer la présence sur le marché de la gamme SPEED, convaincus qu'elle représente la solution idéale en matière de fiabilité, performance et sécurité pour tous nos clients.

En regardant vers l'avenir, nous sommes convaincus que le développement de Socage France continuera à s'intensifier, grâce à la confiance de nos clients et à la qualité de nos produits et services. Le marché français représente une opportunité exceptionnelle, et nous sommes prêts à en exploiter pleinement le potentiel, avec la détermination et la passion qui caractérisent notre travail depuis toujours.





**SPEED UP
YOUR FUTURE**



ALTEZZA MAX
74,50 m



SBRACCIO MAX
39,50 m



PORTATA CESTO
600 kg



for you
**SOCAGE
75T**

Emilia Gru

gli specialisti negli allestimenti

Emilia Gru Srl è un'azienda con sede a Modena che dal 2006 rappresenta un punto di riferimento nel settore delle attrezzature per il sollevamento.

Nata come filiale commerciale e parte integrante del gruppo SOCAGE SRL, l'azienda si è affermata nel corso degli anni come operatore di rilievo nel mercato della vendita e dell'allestimento di gru e piattaforme aeree.

Grazie alla sua esperienza e specializzazione, **Emilia Gru Srl è rivenditore esclusivo delle piattaforme aeree Socage per le regioni Emilia-Romagna e Marche**, garantendo ai clienti soluzioni innovative e affidabili per il lavoro in altezza. Oltre alla distribuzione di piattaforme aeree, l'azienda si distingue per la **vendita di gru idrauliche di grande portata e per la realizzazione di allestimenti speciali su autocarri**, come

l'installazione di gru abbinate a cassoni ribaltabili.

Questa versatilità consente di ottimizzare l'utilizzo dei veicoli, rendendoli adatti a molteplici esigenze operative.

Emilia Gru Srl dispone inoltre di un ampio parco macchine usate, che include autocarri con gru e una vasta selezione di piattaforme autocarrate. Questa offerta consente ai clienti di accedere a soluzioni efficienti e convenienti anche nel mercato dell'usato, con mezzi garantiti e performanti.

Con un approccio basato sulla qualità, l'affidabilità e l'attenzione alle esigenze dei clienti, Emilia Gru Srl continua a crescere e ad affermarsi come partner strategico per professionisti e aziende che operano nel settore del sollevamento e della movimentazione.



📍 sede Emilia Gru

👤 Demetrio Gualandri



Espansione Internazionale: inaugura la nuova Filiale in Germania



Socage ha deciso di aprire una propria filiale in Germania.

Secondo l'Export Sales Manager Stefan Weber, la filiale dell'azienda in Germania costituirà la base per un più intenso sviluppo del mercato e per l'espansione di relazioni a lungo termine con i clienti, nonché per un servizio diretto e sostenibile per i suoi prodotti.

Per questo ambizioso progetto Socage è riuscita ad assumere Andre Gerdes,

attivo in Germania per conto di Socage dal 2 maggio 2024, che si occuperà della creazione della filiale, già in corso, nonché dell'introduzione e dello sviluppo delle strutture di vendita e assistenza.

Andre Gerdes commenta così il suo nuovo ruolo:

Socage sta attualmente investendo molto nella produzione e nello sviluppo dei suoi quattro siti produttivi in Italia, al fine di espandere ulteriormente la sua posizione di leader del mercato. Il portafoglio prodotti, già molto rappresentativo e innovativo, sarà ulteriormente ampliato in futuro e sarà di grande interesse per il settore delle piattaforme aeree in Germania. Per sottolineare le proprie intenzioni sul mercato tedesco, avere una propria filiale è l'unico passo giusto e sono lieto di far parte di questo entusiasmante progetto.

Nell'aprile 2025, Socage Germania si rafforzerà con l'aggiunta di un altro rappresentante commerciale con esperienza nel settore: Michael Gädtke sarà responsabile dei clienti Socage nei nuovi Länder, oltre che Amburgo e Schleswig-Holstein.



Assistenza

Socage Deutschland amplia il proprio team di assistenza con un tecnico specializzato ed esperto del settore: Torsten Drost è da subito il referente per tutte le esigenze di assistenza relative ai prodotti Socage e Socage Raptor in Germania.

All'inizio dell'anno, e quindi anche all'inizio del suo nuovo incarico, Torsten Drost ha seguito una formazione intensiva sui modelli della serie SPEED di SOCAGE e

sulle piattaforme cingolate SOCAGE Raptor presso la sede centrale in Italia.

Oltre a offrire servizi di assistenza completi presso la propria officina con magazzino ricambi a Billerbeck 48727 (NRW), Socage Deutschland garantisce anche un servizio mobile. L'assistenza tecnica in tutta la Germania è assicurata da una rete di partner di assistenza autorizzati.





Socage Deutschland

Internationale expansion: Eröffnung einer neuen Filiale in Deutschland

Der italienische Arbeitsbühnenhersteller Socage mit Sitz in Carpi, baut seine weltweite Präsenz weiter aus und hat beschlossen, eine eigene Werksniederlassung in Deutschland zu eröffnen.

“Die eigene Niederlassung in Deutschland bildet künftig die Basis für eine intensivere Marktbearbeitung und den Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen sowie eines direkten, nachhaltigen Service für unsere Produkte“, meint auch Export Sales Manager Stefan Weber.

Für das ehrgeizige Projekt konnte Socage Andre Gerdes gewinnen, der seit 02.05.2024 im Auftrag von Socage in Deutschland aktiv ist und den bereits angelaufenen Aufbau der Niederlassung leiten wird sowie Vertriebs- und Servicestrukturen einführt und entwickelt.

Andre Gerdes kommentiert seine neue Aufgabe wie folgt:

Socage investiert derzeit massiv in Produktion und Entwicklung an seinen vier Produktionsstandorten in Italien, um seine marktführende Stellung weiter auszubauen. Von den

Dimensionen konnte ich mir persönlich vor Ort einen Eindruck verschaffen und war überwältigt von den in Umsetzung und in Planung befindlichen Maßnahmen. Ich kann nur jeden Interessierten einladen, sich vor Ort ein eigenes Bild zu verschaffen. Das bereits jetzt sehr repräsentative sowie innovative Produktportfolio wird künftig weiter ausgebaut und für die Arbeitsbühnenbranche in Deutschland hochinteressant sein. Um seine Absichten auf dem deutschen Markt zu unterstreichen ist eine eigene Niederlassung der einzig richtige Schritt und ich freue mich sehr Teil dieses spannenden Projektes zu sein. Auch freue ich mich auf die neue Herausforderung sowie die Zusammenarbeit mit einem sehr



passionierten und engagierten Team in Italien.

Zum April 2025 verstärkt sich Socage Deutschland mit einem weiteren, branchenerfahrenem Vertriebsmitarbeiter: Michael Gädtke wird die Socage Kunden in den neuen Bundesländern, sowie Hamburg und Schleswig-Holstein betreuen.



Service

Socage Deutschland verstärkt sich im Service mit einem branchenerfahrenen Servicetechniker: Torsten Drost ist ab sofort Ansprechpartner für alle Servicebelange rundum Socage- und Socage Raptor-Produkte in Deutschland.

Zum Jahresauftakt und somit gleich auch zu Beginn seiner Tätigkeit erhielt Torsten Drost eine intensive

Schulung auf die SOCAGE Produkte der SPEED Baureihe sowie der Raupenarbeitsbühnen von SOCAGE Raptor im Stammwerk in Italien.

Socage Brasile

Socage Do Brasil

punto di riferimento per l'innovazione,
la qualità e la sicurezza

Nel panorama dinamico e competitivo della produzione di piattaforme aeree, **Socage do Brasil emerge come un punto di riferimento per l'innovazione, la qualità e la sicurezza.** Nata inizialmente come azienda importatrice e distributrice, la Socage ha rapidamente conquistato il mercato brasiliano, diventando in breve tempo una delle principali protagoniste del settore.

La svolta decisiva arriva nel 2015, quando l'azienda, acquisendo interamente il controllo delle operazioni locali, avvia la produzione diretta nella città di Indaiatuba, nello stato di São Paulo. Questo passo ha segnato l'inizio di una crescita inarrestabile, culminata nel 2019 con l'espansione della capacità produttiva in uno spazio industriale di 6.000 metri quadrati. Grazie a questa evoluzione, oggi la Socage riesce a produrre oltre 200 piattaforme all'anno, una capacità che la rende leader nel mercato brasiliano delle piattaforme aeree isolate.

Un altro tassello fondamentale nella storia della Socage è rappresentato dall'ingresso nel capitale aziendale di Simest, istituzione finanziaria del governo italiano, avvenuto nel 2023. Questa partnership ha portato ulteriori risorse finanziarie, consentendo l'acquisto di una nuova area produttiva di ben 20 mila metri quadrati, proiettando l'azienda verso una nuova fase di



sviluppo.

La chiave del successo della Socage do Brasil sta nel suo modello aziendale basato su una profonda sinergia con la casa madre italiana. Questo legame consente un continuo trasferimento di know-how e tecnologie all'avanguardia, garantendo prodotti affidabili, performanti e altamente sicuri. La gamma di piattaforme telescopiche e

modelli innovativi da 10 metri si distinguono per leggerezza e unicità, caratteristiche che hanno già conquistato grandi clienti come CPFL e EDP.

La Socage ha saputo inoltre distinguersi anche a livello internazionale, esportando le sue piattaforme in America Latina, Asia e Medio Oriente. Questa apertura ai mercati esteri testimonia la qualità e la competitività delle macchine prodotte in Brasile.

A sostenere questa crescita costante c'è un solido e professionale servizio post-vendita, capace di rispondere con efficienza e rapidità alle esigenze dei clienti in qualsiasi regione del Brasile. **L'affidabilità e l'efficacia del team di assistenza hanno consolidato ulteriormente la reputazione positiva del marchio sul mercato.**

Infine, gli investimenti strategici in infrastrutture e risorse umane specializzate dimostrano una visione chiara e determinata verso il futuro, rendendo Socage do Brasil un esempio di eccellenza e un punto di riferimento irrinunciabile nel panorama industriale e produttivo internazionale.

Le aspettative per il futuro della Socage do Brasil sono molto ambiziose e orientate verso una crescita solida e sostenibile. L'azienda punta a una maggiore internalizzazione delle attività produttive, a partire dalla carpenteria, con l'obiettivo di aumentare ulteriormente l'autonomia produttiva e garantire un controllo più rigoroso sulla qualità e sui tempi di produzione. Questo passo strategico consentirà di ridurre la dipendenza da fornitori esterni, ottimizzare i costi e migliorare continuamente le prestazioni dei prodotti, consolidando così la leadership nel mercato nazionale e potenziando ulteriormente l'espansione internazionale.

In questa nuova fase, un ruolo fondamentale sarà svolto dal CEO Guglielmo

Trapani, entrato in azienda nel maggio del 2023 e protagonista di una profonda ristrutturazione aziendale.

Guglielmo, che ha lavorato sia in Italia che in Brasile e vive in Brasile da più di 15 anni, ha accumulato una vasta esperienza presso multinazionali italiane, tedesche e francesi, sia in Italia che in Brasile, fino a ricoprire il ruolo di CFO. L'obiettivo del nuovo CEO è di portare Socage do Brasil ai livelli di competitività che l'azienda merita, incrementando significativamente la quota di mercato e affermando ulteriormente la Socage come sinonimo indiscusso di eccellenza qualitativa nel settore.





Socage Do Brasil

referência em inovação, qualidade e segurança

No cenário dinâmico e competitivo da produção de plataformas aéreas, a **Socage do Brasil se destaca como referência em inovação, qualidade e segurança**. Inicialmente fundada como uma empresa importadora e distribuidora, a Socage rapidamente conquistou o mercado brasileiro, tornando-se em pouco tempo uma das principais protagonistas do setor.

A virada decisiva ocorreu em 2015, quando a empresa, adquirindo totalmente o controle das operações locais, iniciou a produção direta na cidade de Indaiatuba, no estado de São Paulo. Esse passo marcou o início de um crescimento constante, culminando em 2019 com a expansão da capacidade produtiva para um espaço industrial de 6.000 metros quadrados. Graças a essa evolução, hoje a Socage consegue produzir mais de 200

plataformas por ano, uma capacidade que a torna líder no mercado brasileiro de plataformas aéreas isoladas.

Outro marco importante na história da Socage foi a entrada da Simest, instituição financeira do governo italiano, no capital da empresa em 2023. Essa parceria trouxe recursos financeiros adicionais, possibilitando a aquisição de uma nova área produtiva de impressionantes 20 mil metros quadrados, projetando a empresa para uma nova fase de desenvolvimento.

A chave do sucesso da Socage do Brasil está em seu modelo de negócios baseado em profunda sinergia com a matriz italiana. Esse vínculo permite uma transferência contínua de know-how e

tecnologias avançadas, garantindo produtos confiáveis, eficazes e altamente seguros. A gama de plataformas telescópicas e modelos inovadores a partir de 10 metros se destaca pela leveza e exclusividade, características que já conquistaram grandes clientes como CPFL e EDP.

A Socage também conseguiu se destacar internacionalmente, exportando suas plataformas para América Latina, Ásia e Oriente Médio. Essa abertura para mercados externos comprova a qualidade e competitividade das máquinas produzidas no Brasil.

Para sustentar esse crescimento constante, foi estruturado um sólido e profissional serviço de pós-venda, capaz de atender com eficiência e rapidez às necessidades dos clientes em qualquer região do Brasil. A confiabilidade e eficácia da equipe de assistência reforçaram ainda mais a reputação positiva da marca no mercado.



Por fim, os investimentos estratégicos em infraestrutura e profissionais mais especializados demonstram uma visão clara e determinada para o futuro, tornando a Socage do Brasil um exemplo de excelência e uma referência essencial no panorama industrial e produtivo internacional.

As expectativas para o futuro da Socage do Brasil são ambiciosas e direcionadas a um crescimento sólido e sustentável. A empresa visa uma maior internalização das atividades produtivas, começando pela área de caldeiraria, com o objetivo de aumentar ainda mais sua autonomia produtiva e garantir um controle mais rigoroso sobre a qualidade e os prazos de produção. Esse passo estratégico permitirá reduzir a dependência de fornecedores externos, otimizar custos e melhorar continuamente o desempenho dos produtos, consolidando assim sua liderança no mercado nacional e ampliando ainda mais a expansão internacional.

Nesta nova fase, um papel fundamental será desempenhado pelo CEO Guglielmo Trapani, que ingressou na empresa em maio de 2023 e tem liderado uma profunda reestruturação corporativa. Guglielmo, que trabalhou tanto na Itália quanto no Brasil e mora no Brasil há mais de 15 anos, acumulou vasta experiência em multinacionais italianas, alemãs e francesas, ocupando inclusive o cargo de CFO. O objetivo do novo CEO é levar a Socage do Brasil aos níveis de competitividade que a empresa merece, ampliando significativamente a participação no mercado e consolidando ainda mais a Socage como sinônimo incontestável de excelência qualitativa no setor.







Socage North America

un nuovo punto di riferimento per Socage

Continua il desiderio costante di Socage di essere presente in tutto il mondo per conoscere le esigenze dei potenziali clienti e soddisfarle a pieno. A tale proposito Socage, leader mondiale nella produzione di piattaforme di lavoro aeree, è orgogliosa di annunciare l'apertura della sua nuova filiale in Nord America. Con sede in New Hampshire (NH), Socage North America si unisce alla rete globale dell'azienda, già operativa in Europa, Asia e altre aree strategiche del mondo, rafforzando ulteriormente la

Questa espansione strategica risponde alle esigenze specifiche del mercato americano con l'obiettivo di offrire una gamma di modelli progettati appositamente per i professionisti del settore negli Stati Uniti e in Canada.

La filiale collaborerà con una rete di distributori locali, garantendo una copertura capillare del territorio e offrendo un servizio clienti altamente efficiente affiancato da un'assistenza post-vendita impeccabile.



impegno verso l'eccellenza ci permetteranno di offrire un valore unico ai nostri clienti."

Il team Socage North America, coordinato da David Gouldsbrough, General Manager, svilupperà inoltre un programma di assistenza capillare in collaborazione con i nuovi distributori, garantendo supporto tempestivo e qualificato per la clientela su tutto il territorio americano. Con un focus su affidabilità, sicurezza e innovazione,

Socage intende portare nel Nord America la stessa qualità che l'ha resa un marchio di riferimento in Europa e nel mondo.

Tra i modelli disponibili spiccano le piattaforme aeree cingolate Raptor e i modelli su camion, specialmente la gamma ForSte 92

DA, 105 DJ e 120 DJ, noti per la loro capacità di operare in condizioni difficili, garantendo al contempo elevata sicurezza e prestazioni eccellenti anche nei contesti più impegnativi. La sua presenza internazio-

nale.

*Socage North America si impegna a sviluppare relazioni solide con distributori e operatori del settore, costruendo una rete basata su **fiducia, competenza e rapidità di risposta**. Il nuovo programma di assistenza sarà pensato per ottimizzare le operazioni di manutenzione, riducendo i tempi di inattività delle macchine e migliorando l'efficienza operativa delle flotte.*

Con questa espansione, Socage ribadisce ancora una volta la sua visione globale e il continuo impegno nell'innovazione del settore delle piattaforme aeree, posizionandosi come partner strategico per le imprese nordamericane.

Il primo appuntamento per il nuovo team è stato il TCI EXPO. Si è svolta a Baltimora dal 7 al 9 novembre. Fin dalla sua prima edizione, nel 1990, l'evento si è concentrato sull'incontro di aziende che si occupano di cura degli alberi, attrezzature e prodotti per i professionisti del settore.

Oggi la Tree Care Industry Association (TCIA) è un'associazione di categoria che riunisce 2.400 aziende, organizzazioni affiliate e oltre 14.000 professionisti del settore in tutto il mondo.



"Siamo entusiasti di annunciare il lancio di Socage North America", ha dichiarato Fiorenzo Flisi. "Il mercato americano è uno dei più dinamici e competitivi al mondo e siamo certi che la nostra esperienza e il nostro





Socage USA

Socage North America

a new benchmark for Socage

Socage's constant desire continues: to be present throughout the world in order to get to know potential customers' needs and satisfy them. **Socage**, a global leader in the production of aerial working platforms, **is proud to announce the opening of its new branch in North America.**

"We are excited to announce the launch of Socage North America," said Fiorenzo Flisi, CEO of Socage. "The American market is one of the most dynamic and competitive in the world, and we are confident that our experience and commitment to excellence will allow us to offer unique value to our customers."

ensuring high safety and excellent performance, even in the most demanding environments.

Socage North America is committed to developing strong relationships with distributors and industry operators, building a network based on trust, expertise, and quick response times. The new assistance program will be designed to optimize maintenance operations, reducing machine down-time and improving fleet operational efficiency.

Socage reaffirms its global vision and continued commitment to innovation in the aerial platform sector with this expansion, positioning itself as a strategic partner for North American businesses.



Based in New Hampshire (NH), Socage North America joins the company's global network, already active in Europe, Asia, and other strategic areas worldwide, further strengthening Socage's international presence.

This strategic expansion responds to the specific needs of the American market, with the aim of offering a selected range of models designed specifically for industry professionals in the United States and Canada. The branch will work closely with a network of local distributors, ensuring comprehensive territorial coverage and offering highly efficient customer service, supported by impeccable after-sales assistance.

The Socage North America team, coordinated by General Manager David Gouldsbrough, will also develop an extensive assistance program in collaboration with new distributors, ensuring timely and qualified support for customers across the U.S.

Socage aims to bring the same quality to North America that has made it a benchmark in Europe and globally with a focus on reliability, safety, and innovation.

The Raptor tracked aerial platforms and truck-mounted models stand out among the available models. Especially the ForSte 92 DA, 105 DJ, and 120 DJ ranges, known for their ability to operate in challenging conditions while



The first appointment for the new team was the TCI EXPO. It took place in Baltimore from November 7 to 9. Since its first edition in 1990, the focus of the event has been to bring together companies involved in tree care, equipment and products for industry professionals.

Today the Tree Care Industry Association (TCIA) is a trade association that brings together 2,400 companies, affiliate organizations and over 14,000 professionals in the industry worldwide.

Socage Export Manager

FROM EASTERN EUROPE TO CENTRAL AND SOUTH AMERICA:

the global growth of socage platforms and raptor spider lifts in the future of rental and tree care



I'm overseeing the growth and development of international markets in several strategic regions. With the support of our trusted dealer network, I lead the expansion of our aerial platforms and RAPTOR spider lifts, ensuring that our customers always receive innovative products and impeccable service.

The Eastern Europe, Central and South America markets present significant opportunities, particularly in the rapidly growing rental sector.

In South America, we are experiencing substantial growth thanks to our ability to provide insulated platforms through

experience but also improve the end customers' satisfaction. Our platforms and spider lifts are designed to simplify daily operations for rental companies, reducing operating costs and boosting efficiency. These results have allowed us to grow in key markets.

With RAPTOR S.R.L., Socage has revolutionized the spider lift market.

We are not just another manufacturer: we have developed an innovative range that incorporates all the best features a modern spider lift should have. This innovation has been particularly appreciated in the tree care market, one of the largest consumers of spider

address these challenges. In high-growth rental markets RAPTOR spider lifts are setting new standards for reliability, manoeuvrability, and ease of use. Furthermore, our truck-mounted platforms, which have been the cornerstone of our business in markets for years, continue to play a central role. These platforms are ideal for rental companies seeking versatile and durable solutions, and their importance in the tree care and rental sectors is undeniable.

We also maintain a special focus on 'custom' installations that, although not part of our standard offering, we strive to deliver to meet the needs of more demanding markets. This approach allows us to address specific requirements tied to local customs and regional particularities, providing tailored solutions to tackle the most complex challenges. By offering solutions that meet both immediate operational needs and long-term business goals, Socage is positioning itself as a leader in these key markets.

Looking ahead, we are confident that SOCAGE and RAPTOR will continue to grow and expand into new markets and our ongoing commitment to improving our platforms and spider lifts will allow us to meet the increasingly complex demands of our customers, particularly in the rental and tree care sectors.



our local branch, offering a crucial competitive advantage in this expanding market.

One of our key differentiators is our ability to collaborate with an extremely reliable dealer network.

Thanks to them, we have been able to provide tailored solutions that not only enhance the rental operators'

lifts. **We are continuously expanding the range to adapt it both to the rental market and to the specific needs of the tree care sector, where manoeuvrability and reliability are essential.**

Each market presents unique challenges, but our dedicated dealer network allows us to confidently



Dall'Est Europa al Sud America:

la crescita globale delle piattaforme socage e dei ragni Raptor nel futuro del noleggio e del tree care

Supervisiono la crescita e lo sviluppo dei mercati internazionali in diverse



regioni strategiche. Grazie al supporto della nostra rete di dealer di fiducia, porto avanti l'obiettivo di espandere l'utilizzo delle nostre piattaforme aeree e dei ragni RAPTOR, assicurando che i nostri clienti ricevano sempre prodotti innovativi e un servizio impeccabile.

I mercati dell'Europa orientale e del Sud America offrono opportunità significative, in particolare nel settore del noleggio, che è in rapida crescita. In Sud America, vediamo una grande espansione grazie alla nostra capacità di fornire piattaforme isolate tramite la nostra filiale locale, un vantaggio competitivo importante in un mercato in crescita.

Un elemento che ci distingue è la nostra capacità di collaborare con una rete di dealer estremamente affidabile. Grazie a loro, abbiamo potuto fornire soluzioni su misura che non solo migliorano l'esperienza dei noleggiatori, ma anche quella dei clienti finali. Le nostre piattaforme e ragni sono progettati per semplificare il lavoro quotidiano dei noleggiatori, riducendo i costi operativi e migliorando l'efficienza. Questi risultati ci hanno permesso di crescere nei mercati chiave

Con RAPTOR S.R.L., Socage ha rivoluzionato il mercato dei ragni. Non siamo solo un altro produttore di ragni: abbiamo

sviluppato una gamma innovativa che incorpora tutte le migliori caratteristiche che un ragno moderno dovrebbe avere. Questa innovazione è stata particolarmente apprezzata nel mercato del tree care, che è uno dei più grandi consumatori di ragni. Stiamo continuamente espandendo la gamma per adattarla sia al settore del noleggio sia alle esigenze specifiche del tree care, dove manovrabilità e affidabilità sono essenziali.

Ogni mercato presenta sfide uniche, ma la nostra rete di dealer dedicata ci consente di affrontarle con sicurezza.

Nei mercati del noleggio in forte crescita, i ragni RAPTOR stanno stabilendo nuovi standard di affidabilità, manovrabilità e facilità d'uso. Inoltre, le nostre piattaforme autocarrate, che da anni rappresentano il pilastro della nostra attività in diversi mercati, continuano a svolgere un ruolo centrale. Queste piattaforme sono ideali per le aziende di noleggio che cercano soluzioni versatili e durevoli, con un'importanza indiscutibile nei settori del noleggio e della cura degli alberi.

Guardando al futuro, siamo certi che SOCAGE e RAPTOR continueranno a crescere ed espandersi in nuovi mercati. Il nostro impegno costante nel migliorare le piattaforme e i ragni ci permetterà di soddisfare le richieste sempre più complesse dei nostri clienti, soprattutto nei settori del noleggio e del tree care.



Macons Socage Platforms

sfida nel settore degli AWP

Socage Srl, leader nel settore delle piattaforme aeree (AWP), è sempre stata all'avanguardia nell'innovazione e nell'eccellenza nelle soluzioni per piattaforme aeree. Con una solida tradizione di fornitura di macchinari di alta qualità, l'azienda si è costantemente adattata alle richieste del mercato, garantendo sicurezza, efficienza e affidabilità nei suoi prodotti, puntando a "portare la sicurezza a nuovi livelli".

In una mossa strategica per rafforzare la sua presenza in India e capitalizzare il fiorente settore infrastrutturale del paese, Socage Srl e Macons Equipements hanno recentemente nominato **Alberto Lunardon come suo nuovo CEO per la JV Macons Socage Platforms**. Con oltre 15 anni di esperienza nella gestione di operazioni multinazionali in India, Lunardon porta con sé una vasta competenza nel colmare i divari culturali



e operativi tra i mercati globali e locali.

Si prevede che la sua leadership guiderà la crescita dell'azienda, migliorerà l'efficienza operativa e promuoverà l'innovazione, posizionando Macons Socage Platforms come un attore chiave nel mercato AWP in rapida evoluzione dell'India. Sotto la guida di Lunardon, Macons Socage Platforms ha intrapreso un viaggio di trasformazione, aggiornando i suoi impianti di produzione con macchinari all'avanguardia e gettando le basi per una nuova fabbrica all'avanguardia. Queste iniziative riflettono l'impegno dell'azienda nel soddisfare la crescente domanda di piattaforme di lavoro aeree avanzate, mantenendo al contempo i più elevati standard di qualità e sicurezza.

Mentre il settore infrastrutturale indiano continua a espandersi, Macons Socage Platforms è ben posizionata per svolgere un ruolo fondamentale nel plasmare il futuro del settore AWP. Questo articolo esplora le tendenze, le sfide e le opportunità attuali nel mercato AWP indiano, con un'attenzione particolare al modo in cui Macons Socage sta sfruttando l'innovazione e la leadership strategica per rimanere all'avanguardia.

Prospettive del mercato delle piattaforme di lavoro aeree in India: un futuro promettente tra le sfide

Il boom infrastrutturale dell'India sta determinando un aumento della domanda di attrezzature AWP.

L'iniziativa delle città intelligenti, in particolare, dovrebbe essere un fattore importante, poiché comporta ampi lavori di costruzione e manutenzione in quota. La rapida espansione dell'economia indiana e il rapido progresso di questi progetti renderanno il lavoro in quota una componente critica dello sviluppo della nazione. Il mercato AWP in India è destinato a sperimentare una crescita notevole nei prossimi anni, supportato dall'ambiziosa spinta infrastrutturale del governo. Tuttavia, sfide come l'assenza di quadri normativi completi, l'aumento dei costi delle attrezzature e la carenza di manodopera qualificata devono essere affrontate per sostenere questa prospettiva positiva.

Certificazione BIS: un passo verso una maggiore sicurezza

Nel 2024, il governo indiano ha introdotto l'Ordinanza sulla sicurezza delle apparecchiature elettriche e dei macchinari (regolamento tecnico omnibus), 2024, che impone la certificazione BIS per macchinari specifici, inclusi gli AWP. Questa mossa mira a migliorare gli standard di sicurezza e ad allineare le normative indiane ai parametri di riferimento globali. Per il settore degli AWP, questa certificazione garantisce che le attrezzature soddisfino



rigorosi requisiti di sicurezza e qualità. Sebbene questa regolamentazione possa aumentare i costi di conformità per i produttori, è un passo positivo verso la creazione di un mercato più sicuro e standardizzato.

Sfide nel settore degli AWP

Nonostante la crescita promettente, il settore degli AWP deve affrontare diverse sfide. Il mercato indiano ad alta intensità di manodopera spesso si basa su manodopera accessibile ma non qualificata, con un'aderenza limitata alle linee guida sulla sicurezza. La mancanza di adeguate norme di sicurezza e l'assenza di manodopera qualificata per lavorare in quota rimangono preoccupazioni primarie. Inoltre, le incongruenze normative tra gli stati complicano ulteriormente l'implementazione delle norme di sicurezza. Questi problemi rendono imperativo per il settore dare priorità alla sicurezza e investire in programmi di formazione per colmare il divario di competenze.

La strada da percorrere

Si prevede che il mercato AWP in India crescerà in modo esponenziale, con numerosi progetti in cantiere e crescenti richieste di sicurezza. I progetti della metropolitana e del treno proiettile, insieme all'iniziativa delle città intelligenti, sono destinati ad accelerare ulteriormente questa crescita. Tuttavia, il settore deve affrontare questioni critiche come la mancanza di manodopera qualificata, norme di sicurezza incoerenti e la necessità di soluzioni convenienti. Aziende come Macons Socage stanno aprendo la strada abbracciando l'innovazione, migliorando l'efficienza operativa e costruendo l'infrastruttura necessaria per supportare la crescita futura. Mentre l'India continua il suo percorso per diventare una potenza economica mondiale, il settore AWP svolgerà un ruolo fondamentale nel plasmare il panorama infrastrutturale dell'India.



Socage India

Macons Socage Platforms

CHALLENGES IN THE AWP INDUSTRY

Socage Srl, a leading name in the aerial work platform (AWP) industry, has been at the forefront of innovation and excellence in access equipment solutions. With a strong legacy of delivering high-quality machinery, the company has consistently adapted to market demands, ensuring safety, efficiency, and reliability in its products aiming to "elevate safety to new high".

In a strategic move to strengthen its presence in India and capitalize on the country's booming infrastructure sector, the JV **Macons Socage Platforms** recently appointed **Alberto Lunardon** as its new CEO. With over 15 years of experience in managing multinational operations in India, Lunardon brings a wealth of expertise in bridging cultural and operational gaps between global and

growing demand for advanced aerial work platforms while maintaining the highest standards of quality and safety.

As India's infrastructure sector continues to expand, Macons Socage Platforms is well-positioned to play a pivotal role in shaping the future of the AWP industry. This article explores the current trends, challenges, and opportunities in India's AWP market, with a special focus on how Macons Socage is leveraging innovation and strategic leadership to stay ahead of the curve.

India's Aerial Work Platform Market outlook: A Promising Future Amid Challenges

India's infrastructure boom is driving a surge in demand for AWP equipment.

The smart cities initiative, in particular, is expected to be a major contributor, as it involves extensive construction and maintenance work at heights. The rapid expansion of India's economy and the swift progress of these projects will make working at heights a critical component of the nation's development. The AWP market in India is set to experience remarkable growth in the coming years, supported by the government's ambitious infrastructure push. However, challenges such as the absence of comprehensive regulatory frameworks, rising equipment costs, and a shortage of skilled labor must be addressed to sustain this positive outlook.

BIS Certification: A Step Toward Enhanced Safety

In 2024, the Indian government introduced the Machinery and Electrical Equipment Safety (Omnibus Technical Regulation) Order, 2024, which mandates BIS certification for specific machinery, AWP included. This move aims to enhance safety standards and align Indian regulations with global benchmarks. For the AWP industry, this certification ensures that equipment meets stringent safety and quality requirements. While this regulation may increase compliance

costs for manufacturers, it is a positive step toward creating a safer and more standardized market.

Challenges in the AWP Industry

Despite the promising growth, the AWP industry faces several challenges. India's labor-intensive market often relies on affordable but unskilled labor, with limited adherence to safety guidelines. The lack of proper safety regulations and the absence of trained manpower for working at heights remain primary concerns. Additionally, regulatory inconsistencies across states further complicate the implementation of safety norms. These issues make it imperative for the industry to prioritize safety and invest in training programs to bridge the skill gap.

The Road Ahead

The AWP market in India is expected to grow exponentially, with numerous projects in the pipeline and increasing safety demands. The metro and bullet train projects, alongside the smart cities initiative, are set to further accelerate this growth. However, the industry must address critical issues such as the lack of skilled labor, inconsistent safety regulations, and the need for cost-effective solutions. Companies like Macons Socage are leading the way by embracing innovation, enhancing operational efficiency, and building the infrastructure needed to support future growth.

As India continues its journey toward becoming a global economic powerhouse, the AWP industry will play a pivotal role in shaping the nation's infrastructure landscape.



local markets. His leadership is expected to drive the company's growth, enhance operational efficiency, and foster innovation, positioning Macons Socage as a key player in India's rapidly evolving AWP market.

Under Lunardon's guidance, Macons Socage Platforms has embarked on a transformative journey, upgrading its production facilities with state-of-the-art machinery and laying the groundwork for a new, cutting-edge factory. These initiatives reflect the company's commitment to meeting the

Alla conquista dell'ASIA

Nel 2024, Socage ha fatto passi da gigante nella regione APAC, segnando un anno di notevole crescita ed espansione. Questo risultato è in gran parte attribuito all'introduzione della nuova serie Speed, che ha sostituito la precedente Serie 3. Il passaggio alla serie Speed è stato accolto da un ampio consenso, con rivenditori e clienti finali che hanno espresso il loro stupore per la qualità e la facilità d'uso offerte da questa nuova serie.

I cambiamenti più significativi che sono stati particolarmente apprezzati dai clienti finali includono la funzione di chiusura automatica, la possibilità di avere una stabilizzazione H+H che

raggiunge altezze fino a 37 metri e i comandi elettroidraulici che regolano la velocità di chiusura e apertura del braccio. **Queste innovazioni hanno ulteriormente consolidato la reputazione di Socage di fornire soluzioni all'avanguardia che migliorano sia la sicurezza che l'efficienza.** Grazie a queste innovazioni, i responsabili delle vendite locali in tutta l'Asia hanno registrato un aumento significativo dell'interesse e delle vendite, evidenziando il potenziale di Socage di aumentare in modo sostanziale la propria quota di mercato nella regione. L'accoglienza positiva della serie Speed testimonia l'impegno del marchio per l'innovazione e la soddisfazione dei clienti.

Questo successo non sarebbe stato possibile senza la dedizione e la competenza dei team tecnici Socage e la forte collaborazione con i nostri concessionari. I loro sforzi congiunti sono stati determinanti per portare il sistema di stabilizzazione automatica, precedentemente disponibile solo nell'UE, nella regione APAC. L'organizzazione e la partecipazione a corsi di formazione specializzati hanno garantito che l'introduzione di questa tecnologia avanzata avvenisse senza soluzione di continuità, posizionando Socage e i nostri concessionari per una crescita e un

successo continui nella regione.

Oltre ai miglioramenti generali delle prestazioni della nostra gamma di piattaforme, l'anno ha visto anche vendite record di piattaforme TJJ in tutto il mercato APAC. In particolare, in Australia, il nostro nuovo



concessionario Altequip non solo ha primeggiato nelle vendite di sollevatori a ragno Raptor, ma ha anche piazzato ordini significativi per numerose piattaforme 35TJ e 54TJJ. Inoltre, è stata ordinata una straordinaria 75TJJ per Hong Kong, il cui completamento è previsto entro pochi mesi.

L'impressionante performance di Socage nel 2024 è una chiara indicazione del suo potenziale di dominio del mercato APAC, ponendo le basi per un'ulteriore espansione e innovazione negli anni a venire.



Conquering Asia

Alessandro Bussei, export sales manager

In 2024, Socage has made significant strides in the APAC region, marking a year of remarkable growth and expansion. This achievement is largely attributed to the introduction of the new SPEED series, which replaced the previous Series 3. The transition to the SPEED series has been met with widespread acclaim, with dealers and

Socage's reputation for delivering cutting-edge solutions that enhance both safety and efficiency.

Due to the above, local sales managers across Asia have reported a significant increase in interest and sales, highlighting the

potential for Socage to substantially increase its market share in the region.

The positive reception of the SPEED series is a testament to the brand's commitment to innovation and customer satisfaction.

This success would not have been possible without the dedication and expertise of Socage's technical teams and the strong collaboration with our dealers. Their joint efforts have been instrumental in bringing the Automatic Stabilization system, previously available only within the EU, to the APAC region. The organization and participation in specialized training courses have ensured that the introduction of this advanced technology was

seamless, positioning Socage and our dealers for continued growth and success in the region.

In addition to the overall performance improvements across our platform range, the year has also seen record-breaking sales of TJJ platforms throughout the APAC market. Notably, in Australia, our new dealer Altequip has not only excelled in the sales of Raptor spider lifts but has also placed significant orders for numerous 35TJ and 54TJJ platforms. Furthermore, a remarkable 75TJJ has been ordered for Hong Kong, with completion expected

within a few months.

Socage's impressive performance in 2024 is a clear indication of its potential to dominate the APAC market, setting the stage for further expansion and innovation in the years to come.



end customers alike expressing their astonishment at the quality and ease of use that this new series offers. The SPEED series has not only met but exceeded expectations, becoming a game-changer in the market.

The most significant changes that have been particularly appreciated by end customers include the automatic closing feature, the ability to have H+H stabilization reaching heights of up to 37 meters, and the electro-hydraulic controls that adjust the speed of arm closure and opening. **These innovations have further solidified**





SUMMER
AND
FORSTE

SUM
MER

2025

forSte

25-26-27
LUGLIO

POMPONESCO (MN)

visita il nostro sito
e le nostre pagine social

www.forste.it



www.forste.it

| Cristina 335 8099635

| info@forste.it



Automatic stab with just **one click**

SOCAGE



[a]

SPEED
automatic stabilization

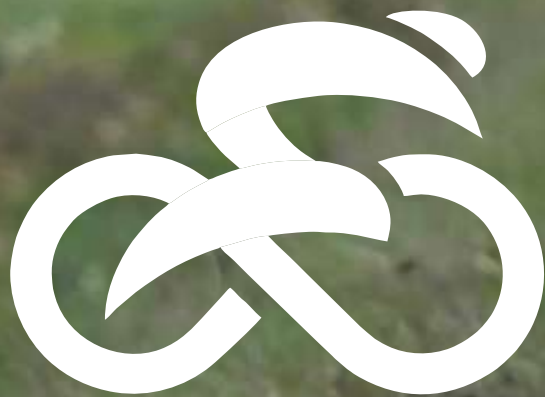


Automatic stabilization **as standard**

SOCAGE

RAPTOR

SOCAGE



Giro d'Italia

OFFICIAL PARTNER
2025





Socage si tinge di **rosa**

nuova, straordinaria partnership con il Giro d'Italia, la Tirreno Adriatico e la Milano Sanremo.

Socage si tinge di rosa Finalmente possiamo dirlo: Socage è **Official Partner del Giro d'Italia 2025** Siamo entusiasti di annunciare una nuova, straordinaria partnership con il Giro d'Italia, la Tirreno Adriatico e la Milano Sanremo.

Proprio come un'importante corsa su due ruote, questa collaborazione rappresenta per noi una sfida che ci spinge a superare ogni limite e a raggiungere nuove vette.

Il Giro d'Italia, seguito ogni anno da grandi e piccini, è sinonimo di **determinazione, perseveranza e passione, valori che condividiamo da sempre.** Insieme puntiamo a tagliare traguardi sempre più ambiziosi, pedalando verso un percorso di crescita affrontando ogni salita con la stessa energia e determinazione dei ciclisti nei percorsi più impetuosi.

Unisciti a noi in questo viaggio emozionante verso nuove conquiste e traguardi da celebrare. Il viaggio sta per iniziare e noi siamo pronti a viverlo insieme a voi!



Filippo GANNA

Socage goes pink

Socage is the new Official Partner of the Giro d'Italia, Tirreno-Adriatico and Milano-Sanremo.



Socage is the new Official Partner of the Giro d'Italia 2025! We are thrilled to announce an extraordinary partnership with the Giro d'Italia, Tirreno-Adriatico, and Milano-Sanremo.

This collaboration represents a challenge that pushes us to exceed every limit and reach new heights.

Followed every year by fans of all ages, the Giro d'Italia, is a symbol **of determination, perseverance, and passion-values we have always shared.**

Together, we aim to achieve even more ambitious goals, riding towards a path of growth and tackling every climb with the same energy and determination as cyclists on the most demanding routes. Just as a great two-wheeled race, our journey is driven by the pursuit of excellence, resilience, and the will to go beyond expectations.

Join us on this exciting journey towards new victories and milestones to celebrate.

The adventure is about to begin and we are waiting for you!



Filippo GANNA



Juan Ayuso

Socage Customer Service

è l'azienda che fornisce il servizio di assistenza tecnica ai clienti Socage in Italia e nel Mondo.

Inizialmente nata come sviluppo del reparto di assistenza tecnica di Socage, nel 2016 si stabilisce a Modena in una propria sede, dando inizio ad un rapido sviluppo.

Non solo aumentando il proprio organico di tecnici specializzati, ma anche ampliando le sue capacità logistiche aprendo una sede a **Roma**.

Dotata di una flotta di furgoni attrezzati come Officine Mobili, Socage Customer Service è in grado di assicurare rapidamente il proprio servizio di assistenza sull'intero territorio nazionale, ovunque si trovino i clienti.

Controlli e verifiche periodiche

a completamento del servizio di assistenza, la clientela in Italia si può ora avvalere del supporto di **Socage Customer Service** anche per effettuare i controlli e le verifiche periodiche obbligatorie a norma di legge. Così strutturata, l'offerta di **Socage Customer Service** si propone l'obiettivo di consolidare e aumentare sempre più la fiducia del mercato massimizzando la soddisfazione dei clienti in Italia e nel mondo.

Corsi al corretto utilizzo delle piattaforme

Accanto ai servizi di assistenza tecnica e di ricambistica, si è ormai consolidato anche quello di **formazione** alla corretta manutenzione e riparazione delle piattaforme Socage. I corsi intensivi vengono svolti presso la sede Socage a CARPI e sono rivolti a tutti i tecnici delle filiali italiane ed estere Socage, oltre che ai clienti che sempre più frequentemente ne fanno richiesta. In questo modo formiamo personale specializzato in grado di eseguire gli interventi necessari.



PER MAGGIORI INFO CHIAMA ORA
+39 059 83.48.000



+39 059 83.48.001



info@cs.socage.it



www.socagecustomer.com



Strada Statale 12, nr. 10 - 41030
Sorbara di Bomporto
(MO) - Italy





Remote assistance

Boom lift repair. We are always where you need us.



Sales and spare parts

Sale of spare parts for aerial platforms. We work with the best brands.



Technical assistance

Technical assistance and repair of aerial platforms. We are professionals.



Periodic checks

Periodic checks. We take care of the maintenance of aerial platforms



On site assistance

On-site assistance wherever you are. We can help you.



Formation

Get your aerial platform license with Socage.



Substitution platform

Do you need to continue working? We offer replacement platforms.



CE certification

We work with the certification of the European Union. Top quality.

Socage Customer Service



SOCAGE
CUSTOMER SERVICE

Socage Customer Service is the company that provides technical support service to Socage customers in Italy and around the world.

Initially established as a development of Socage's technical support department, in 2016 it settled in Modena in its own premises, starting a rapid development not only increasing its staff of specialized technicians, but also expanding its logistical capabilities by opening an additional location in Rome.



Courses

In addition to technical assistance and spare parts services, **Socage Customer Service organizes courses for the correct maintenance of the Socage platforms.**

These courses are aimed at all technicians of Italian and foreign Socage branches, as well as customers who request them.

Periodic checks and verifications

To complete the support service, customers in Italy can now also call on the support of **Socage Customer Service** to carry out the periodic checks and inspections required by law. Socage Customer Service wants to consolidate and increase the market trust by maximizing customer satisfaction in Italy and around the world.



FORSTE

Associazione ForSte

battiti per la vita anche tu!

Fino ad ora avete conosciuto solo un aspetto, quello commerciale. **Vorremmo però far conoscere il vero cuore della Socage, quello pulsante, vivo e socialmente utile.**

Da anni realizziamo bellissime iniziative con l'Associazione ForSte, in memoria di Stefano Flisi, scomparso prematuramente a soli 15 anni. La sua forza e la sua determinazione sono da sempre fonte di ispirazione. Stefano ci ha lasciato una missione: portare speranza a chi sta affrontando sfide simili.

L'Associazione **ForSte, fondata nel 2012** dai genitori Cristina e Fiorenzo Flisi con Alessandro si dedica con passione e determinazione al sostegno della ricerca, della prevenzione e della cura delle Cardiopatie Congenite e delle Malattie Rare che colpiscono neonati, bambini e adolescenti. Ogni anno, attraverso il supporto attivo e iniziative di raccolta fondi con tesseramenti, merchandising, donazioni spontanee e proventi di eventi benefici l'Associazione aiuta a garantire a questi giovani una qualità di vita migliore, dal momento della diagnosi alla permanenza in ospedale e al rientro in società, dopo le dure prove che hanno dovuto affrontare.

ForSte inoltre contribuisce a sostenere i reparti di Cardiologia - Cardiochirurgia Pediatrica e dell'Eta' Evolutiva - Pediatria Neospecialistica del Policlinico Sant'Orsola Malpighi di Bologna.

Gli anni trascorsi sono stati ricchi di incontri, confronti ed ascolto con altre organizzazioni del Terzo Settore, associazioni culturali, organizzazioni del settore sociosanitario, istituti comprensivi, scuole di formazione ed enti pubblici. In particolare, il Terzo Settore che opera principalmente con finalità e utilità sociale e non a scopo di lucro.

Questa collaborazione tra Socage e l'Associazione ForSte è un segno tangibile di come, anche in un mondo frenetico e competitivo, ci sia sempre spazio per il cuore, per la solidarietà, per la ricerca di un futuro migliore per i più vulnerabili. La memoria di Stefano e l'amore che nutriamo per lui ci spingono a continuare su questa strada, con l'obiettivo di fare sempre di più, per chi ha bisogno di un sorriso, di una cura, di una speranza.



ASSOCIAZIONE
forSte.it

Con il Tuo aiuto facciamo battere il cuore di Stefano

- Diventa Socio Sostenitore
- Diventa un volontario ForSte
- Fai una donazione tramite bonifico bancario
- Appoggia un progetto: chiamaci per capire insieme come potere aiutare l'Associazione

**CON IL TUO AIUTO
FACCIAMO BATTERE
IL CUORE DI STEFANO**

5x1000
Donà il 5x1000 all'Ass. ForSte indicando nella tua dichiarazione dei redditi il seguente codice fiscale

91014070204
aiuterai molti bambini affetti da cardiopatie congenite e malattie rare

forste.it
f o i n t

Donà il tuo cuore, donà il tuo 5x1000

Con il Tuo 5x1000 ci aiuti ad aiutare e a sostenere le nostre attività.

Nella sezione dedicata alla destinazione del 5x1000 dell'IRPEF, poni la tua firma e il codice fiscale 91014070204 di ForSte nel primo riquadro a sinistra "Sostegno del volontariato, delle organizzazioni non lucrative di utilità sociale, delle associazioni di promozione sociale, delle associazioni e fondazioni".



FORSTE

ForSte Association

So far, you've only been aware of one aspect of Socage its commercial side. However, we want to introduce you to the true heart of Socage, one that is vibrant, alive, and socially beneficial.

For years, we have been involved in meaningful initiatives with the ForSte Association, in memory of Stefano Flisi, who tragically passed away at the age of 15. His strength and determination have always inspired us. Stefano left behind a mission: to bring hope to those facing similar challenges.

Founded in 2012, the ForSte Association is dedicated to passionately supporting research, prevention, and treatment for congenital heart diseases and rare illnesses that affect newborns,

children, and teenagers. Each year, through fundraising initiatives and proactive support, the Association helps ensure a better quality of life for these young individuals from the moment of diagnosis, throughout their treatment journey, and even as they reintegrate into society after overcoming significant challenges.

This collaboration exemplifies how, even in a chaotic and competitive world, there is always room for compassion, solidarity, and the pursuit of a better future for the most vulnerable. The memory of Stefano and our love for him drive us to continue on this path, to do even more for those in need of a smile, care, and hope.

13 anni insieme
con un unico cuore

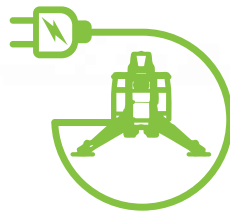


ASSOCIAZIONE

forSte



18SE / 21SE / 24SE



**ELECTRIC
SERIES**

Associazione

forSte

5X1000

Dona il 5x1000 all'Ass. ForSte indicando nella tua dichiarazione dei redditi il seguente codice fiscale

91014070204

aiuterai molti bambini affetti da cardiopatie
congenite e malattie rare



forste.it



**CON IL TUO AIUTO
FACCIAMO BATTERE
IL CUORE DI STEFANO**

Team Faggioli

Faggioli vola in Colorado per la Pikes Peak 2025

Il pluricampione fiorentino annuncia la trasferta d'oltreoceano per partecipare alla gara americana con la sua squadra. Alla guida della seconda macchina del team ci sarà Degasperi.

Il fascino della leggendaria Race To The Clouds ha richiamato nuovamente Simone Faggioli, che dopo la partecipazione del 2018 e il record con Lamborghini nel 2022, ha continuato a sognare e sperare in una nuova presenza alla Pikes Peak.

Finalmente questa volontà ha preso una forma concreta ed il 22 giugno prossimo Faggioli sarà al via dell'edizione 2025 della

Broadmoor Pikes Peak International Hill Climb con il numero 55, nella categoria Unlimited.

Faggioli e il compagno di squadra Diego Degasperi avranno a disposizione due vetture identiche della factory Nova Proto con la quale il team collabora da oltre 10 anni.

Le due NP01 Bardahl saranno motorizzate da un biturbo Emap,

gommate Pirelli e saranno approntate per affrontare il tracciato americano così lungo, irregolare e mancante di ossigeno per l'altitudine al quale si colloca.

Il progetto prevede anche la collaborazione con altri prestigiosi partner tecnici, in primis Bardahl che fornirà supporto con lubrificanti motore e additivi per migliorare la performance delle vetture.

Al momento la squadra e tutte le



FAGGIOLI
RACING TEAM



Team Faggioli



figure coinvolte nel progetto stanno lavorando alacremente perché le due NP01 siano il più competitive possibile e possano ben figurare tra i tornanti della Pikes Peak.

L'obiettivo per Faggioli, che come sempre rappresenterà Best Lap, la sua scuderia, è quello di abbassare il tempo personale stabilito nel 2018. Per questo a breve inizieranno i test in pista e su strada.

Successivamente verrà svelata la livrea della macchina ed infine in primavera le vetture partiranno via nave verso il "nuovo mondo", dove il team Faggioli le raggiungerà qualche settimana prima della gara stessa. C'è grande entusiasmo intorno a questo ambizioso ed importante progetto che Faggioli insegue da qualche anno.

È proprio il caso di dire in inglese "Stay tuned" e di prepararsi a questo lungo viaggio!



FAGGIOLI

RACING TEAM





Team Faggioli

Faggioli flies in Colorado for the 2025 Pikes Peak

The Florentine champion announces the overseas trip to take part in the American race with his crew. Degasperi will drive the second car of the team.

The charm of the legendary Race To The Clouds has called Simone Faggioli back again.

He'd been dreaming in a new participation since his 2018 presence and the 2022 subsanctioned record with Lamborghini.

Finally this wish has taken a concrete shape and on June 22nd Faggioli will be at the start of the Broadmoor Pikes Peak International Hill Climb with the number 55 in the Unlimited category. Faggioli and his team mate Diego Degasperi will both drive a car by the Nova Proto factory -with which the Faggioli Racing Team has been collaborating for more than 10 years.

The NP01 Bardahl cars will be equipped with an Emap twin turbo engine and Pirelli tyres.

Their set-up is studied to face such a long, bumpy, no-oxygen run as the American one.

The project also plans a partnership



with prestigious technical suppliers. Among them Bardahl will provide engine lubricants and additives to improve the car performances.

At this time the team and all the professional figures involved in the project are working hard to make both cars the most competitive possible looking for a good achievement along the hairpin bends of Pikes Peak. Also in this occasion Faggioli will be supported and represented by Best Lap, his Italian curie. The target for him consists in bettering the personal score established in 2018. Drive tests are starting soon. Then the liveries will be revealed and during spring cars will be shipped towards the "new world". Faggioli will find them again in the USA some weeks before the race. Everybody is thrilled about this ambitious project dreamt by Faggioli for some years. Stay tuned and be ready for this long motor-sport journey.



Eleva la tua produttività
La tua soluzione in altezza
Increase your productivity
Your height solution



SPIDERS
15 - 21 m



PICK-UP
14 - 16 m



VAN
12 - 15 m



< 3.500 kg
14 - 28 m



> 3.500 kg
28 - 100 m



aerial work platforms
**wide range of
height solutions**

piattaforme aeree
**ampia gamma di
soluzioni in altezza**

RAPTOR



15 - 35 m



ForSte 15S



ForSte 18S



ForSte 21S

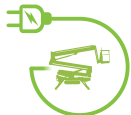


ForSte 24S



ForSte 35S

ELECTRIC RAPTOR



18 - 24 m



ForSte 18SE



ForSte 21SE



ForSte 24SE

AERIAL PLATFORM PICK UP



14 - 16 m



ForSte 14A



ForSte 16A

VAN WITH BOOM LIFT



12 - 15 m



ForSte 12VT



ForSte 12VT Tronquet



ForSte 15VTJ

ARTICULATED AERIAL PLATFORMS <3,5 TN



14 - 27 m



ForSte 14A
Speed



ForSte 16A
Speed



ForSte 19A
Speed



ForSte 20D
Speed



ForSte 21DJ
Speed



ForSte 24D
Speed



ForSte 27D
Speed

TELESCOPIC AERIAL PLATFORMS <3,5 TN



14 - 23 m



ForSte 14T
Speed



ForSte 15T
Speed



ForSte 18T
Speed



ForSte 20T
Speed



ForSte 20TJ
Speed



ForSte 23T
Speed

ARTICULATED AERIAL PLATFORMS >3,5 TN



28 - 37 m



ForSte 28DA Speed



ForSte 32DJ Speed



ForSte 37DJ Speed

TELESCOPIC AERIAL PLATFORMS WITH JIB



39 - 100 m



ForSte 39TJJ



ForSte 44TJJ



ForSte 47TJJ



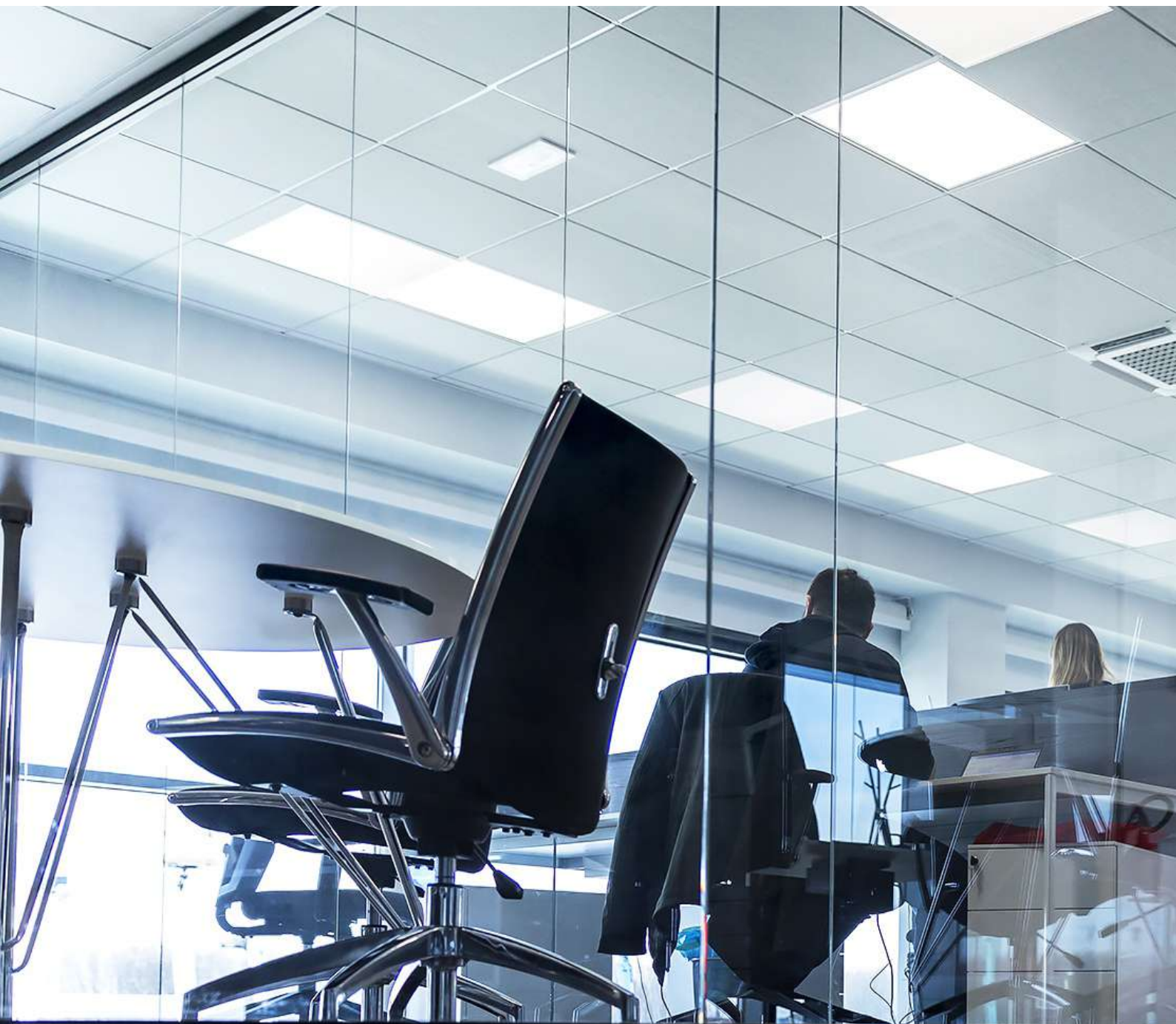
ForSte 54TJJ



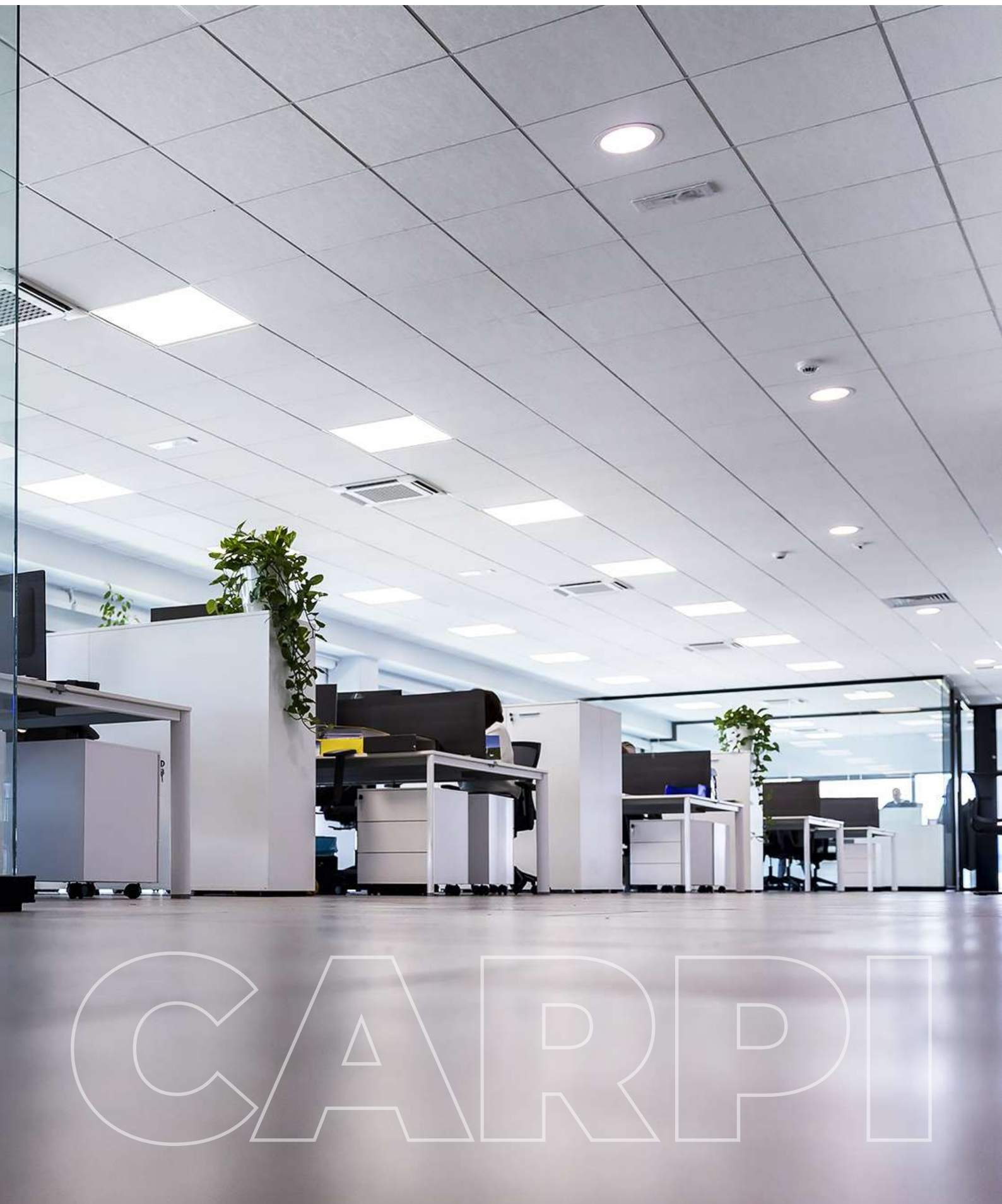
ForSte 75TJJ



ForSte 100TJJ



EHQ



socageworld.com

THE BEST WAY
TO PREDICT THE FUTURE
IS TO CREATE IT



HQ Carpi - Via della Chimica 23, 41012 Carpi (MO) - Italy
Tel. +39 059 912 1211 - Mail info@socage.it