

Operators who want to sell their used rides abroad need a log book with a lot of information that manufacturers normally do not provide

THE IMPORTANCE OF A COMPLETE RIDE LOG BOOK

by Enrico Fabbri

Many operators need to sell their used rides in order to buy another new or used one. This operation is becoming increasingly complex, as rides need to be accompanied by a whole series of information that the future owner requires for the first inspection in their home country.

The first inspection procedure is based on a series of checks described in standards EN-13814 and ISO-17842. Depending on the regulations issued in each country, the procedure may be simple or even very complex, and indeed quite expensive. We have already examined this topic in previous articles, and therefore we will not go over the various requirements again here.

Here, on the other hand, I would like to point out that many Italian operators believe that the book they receive when obtaining their ride's identification code in Italy is sufficient to meet the needs described above. However this is NOT the case.

Even when having bought a new ride just a few years ago, a purchaser who wants to take the ride into countries such as Dubai, the United Kingdom, the Netherlands and the USA requires a series of additional documents that manufacturers do not normally provide to the original purchaser. Consequently, the negotiations for the sale of such rides depend on whether the original manufacturer cooperates with the potential purchaser to provide the extra information needed. Technically, this involves handing over a copy of the documents that the manufacturer already possesses, and therefore the cost to the manufacturer is generally quite low, however not always.

There are some manufacturers who also deal in used rides, and show reluctance in handing over the documents with the aim of taking over the sale, or simply charging a high price for the service.

In the several months I have been working in the used ride market, I have seen that 99% of operators in Europe (and therefore in Italy too) are unclear about the documents they may require or receive when purchasing a new ride, and do not understand the purpose of each individual document and consequently its importance.

I decided to write this article with the aim of drafting a booklet in the future with detailed explanations of all these aspects, which currently only a very few people are aware of. Even many manufacturers are not clear about the documents they need to provide.

The issue is becoming an important one, because inspections of used rides that cross borders are getting stricter and more precise, at times creating difficulties for the operator who purchased the ride and who perhaps took out a big loan to finance the cost.

This aspect is even more important for operators that buy a new ride, at times very costly, and have the right to receive all the documentation they need to be able to easily resell it later or certify it in other countries if they decide to move.

Although I realise that these issues are not easy to explain and not all of the suggestions may apply equally to all rides, I believe this helps to start informing operators on some important concepts. ■

enrico@fabbrirides.com

Gli operatori che desiderano vendere la propria attrazione usata all'estero hanno bisogno di avere un 'book' con molte informazioni che normalmente un costruttore non fornisce

L'IMPORTANZA DI UN BOOK DELL'ATTRAZIONE COMPLETO

di Enrico Fabbri



Fabbri Rides

Molti operatori desiderano vendere la propria attrazione usata per acquistarne un'altra nuova o usata. Quest'operazione sta divenendo sempre più complessa perché l'attrazione deve essere completa di una serie di informazioni necessarie al futuro acquirente per consentirgli di far eseguire la prima ispezione nella propria nazione.

La procedura della prima ispezione si basa su una serie di verifiche che nascono da quanto riportato dalla norma EN-13814 oppure dalla norma ISO-17842. A seconda delle regole che ogni nazione ha emesso, la procedura può essere abbastanza semplice oppure molto complessa, oltre che evidentemente anche costosa. Abbiamo già parlato di questa materia in precedenti articoli per cui non mi soffermo ad elencare le varie necessità.

Vorrei invece qui osservare che moltissimi operatori italiani credono che il book che hanno ricevuto al momento dell'ottenimento del codice identificativo in Italia sia sufficiente per risolvere i problemi esposti qui sopra. Invece NON è così.

Anche se si è acquistata un'attrazione nuova solo pochi anni fa, l'acquirente che desidera portare l'attrazione in mercati come Dubai, Regno Unito, Olanda e USA, necessita di una serie di documenti aggiuntivi che normalmente il costruttore non ha consegnato al primo acquirente. Quindi la trattativa di vendita di quest'attrazione dipende dal fatto che il costruttore originale collabori con il nuovo acquirente per fornire queste informazioni aggiuntive. Tecnicamente si tratta di consegnare una copia della documentazione che il costruttore possiede già, quindi il prezzo per questi documenti è generalmente basso, ma non è sempre così.

Vi sono costruttori che commerciano anche in attrazioni usate, quindi talvolta pongono dei freni alla consegna di questi documenti cercando di appropriarsi della trattativa, oppure semplicemente chiedono per questo servizio una tariffa decisamente elevata.

Nei miei diversi mesi di lavoro nel mercato delle attrazioni usate ho potuto verificare che il 99% degli operatori d'Europa (quindi anche in Italia) non conosce con precisione la documentazione che potrebbe richiedere e ricevere al momento dell'acquisto di un'attrazione nuova e non conosce nemmeno nel dettaglio la finalità di ogni singolo documento e quindi la sua importanza.

Mi sono deciso a scrivere quest'articolo con l'intento di realizzare in futuro un libretto con spiegazioni dettagliate di tutti questi punti che al momento sono conosciuti solo a pochissime persone. Anche molti costruttori non hanno ben chiaro i documenti che dovrebbero fare.

La questione sta diventando importante perché le ispezioni di attrazioni usate che varcano il confine diventano sempre più stringenti e precise, a volte mettendo in difficoltà l'operatore che ha acquistato l'attrazione e che ha magari fatto un finanziamento impegnativo in banca per affrontare la spesa.

L'aspetto è ancora più importante per gli operatori che acquistano un'attrazione nuova, magari ad un prezzo molto alto, e hanno diritto ad avere tutta la documentazione che gli consenta di poter rivendere tranquillamente l'attrazione oppure di certificare l'attrazione anche in altre nazioni qualora desiderino muoversi anche all'estero.

Pur rendendomi conto che questi temi non sono semplici da spiegare e non tutti i suggerimenti possono essere uguali per tutte le attrazioni, credo serva iniziare a trasferire alcune importanti nozioni agli operatori. □

enrico@fabbrirides.com