



# UN SUCCESSO CONSOLIDATO NEL TEMPO

Esperienza e organizzazione sono i due punti di forza di Nuova G.E.S. S.r.l., una realtà veronese che ha saputo svilupparsi ed adattarsi ai cambiamenti nel corso del tempo, dotandosi di una struttura in grado di soddisfare i bisogni e le richieste della propria clientela

a cura della Redazione



Riccardo Tonioli

**L**a storia di Nuova G.E.S. S.r.l. comincia nel 1975 quando nasce sotto forma di cooperativa (Gruppo Elettrauto Scaligero) tra un gruppo di elettrauto di Verona e provincia. Dopo mille vicissitudini, nel 1991 viene trasformata in S.r.l. A parte il primo periodo, dove la gestione era di carattere “garibaldino”, nel tempo, per far fronte alle problematiche commerciali, si è dovuto provvedere ad una regolamentazione e ad una distribuzione dei compiti, creando un vero e proprio organigramma aziendale.

Ciò ha portato, dopo vari sviluppi e fasi successive, alla struttura attuale dell'azienda, che è composta da 13 soci di cui 10 non operativi e da un consiglio di amministrazione con Gianfranco Berton presidente, Graziano Brunelli vicepresidente e Ruggero Marchio-

ri consigliere, 14 dipendenti e 4 venditori esterni. Per quanto concerne il magazzino, invece, esso ha una superficie di 600 metri quadri ed ospita una vasta gamma di ricambi.

Per conoscere più da vicino una realtà così interessante nel panorama dell'aftermarket e che ha subito uno sviluppo considerevole nel corso del tempo, abbiamo intervistato il direttore Riccardo Tonioli, il quale ha risposto molto volentieri alle nostre domande per raccontarci qualcosa in più su Nuova G.E.S. S.r.l.

**Facendo riferimento agli ultimi anni, avete effettuato degli investimenti rilevanti? In caso affermativo, quali sono stati i ritorni ottenuti?**

Negli ultimi anni abbiamo aperto nella provincia due punti vendita, i quali stanno dando parecchie



soddisfazioni sia perché ci hanno portato un aumento di fatturato, sia dal punto di vista della fidelizzazione della clientela locale. Proprio per questo, ritengo di fondamentale importanza l'individuazione di personale altamente qualificato per la gestione quotidiana.

**Dal punto di vista del fatturato, come sta andando la vostra attività rispetto all'esercizio precedente?**

Possiamo dire che, per il momento, il 2017 si presenta come un anno pieno di incertezze, sebbene ci sia una tendenza alla crescita rispetto al 2016. Quello che ci auguriamo per quest'anno appena cominciato è di riuscire perlomeno a mantenere la posizione acquisita l'anno scorso.

**Fate parte di gruppi o consorzi? Se sì, può indicarci quali e cosa ne pensa?**

Apparteniamo al consorzio Asso Ricambi sin dagli albori e possiamo tranquillamente affermare che entrare nell'ambito di un gruppo è fondamentale per la crescita di ogni azienda, sotto molteplici punti di vista. Già solo il fatto di poter condividere le problematiche, ottenere un fattivo supporto e avere un report a livello nazionale vale, come si suole dire, il prezzo del biglietto.

**Come pensa che sarà il futuro per il ricambista? Quali sono i vostri progetti per il lungo periodo?**

Per quanto riguarda il domani, mai come oggi non siamo in grado di fare previsioni in quanto le trasformazioni in atto, le fusioni, l'arrivo sul territorio di nuovi concorrenti non sono per niente d'aiuto per progetti futuri. Anche in questo caso, il consorzio Asso Ricambi sarà al nostro fianco per individuare le giuste strategie e per supportarci in tutte le nostre attività.



Graziano Brunelli



**Se fosse un'officina come si assicurerebbe il futuro in un periodo di crisi come quello attuale? Quali le prospettive?**

Dire che l'officina stia affrontando un periodo di crisi non lo trovo corretto. Il problema può sussistere laddove i loro parametri odierni non sono più quelli di dieci anni fa, ma penso che di questo dovranno farsene una ragione. In ogni caso, come tutta la filiera, anche l'autofficina si sta trasformando e sarà necessario provvedere ad aggiornarsi e rinnovarsi per restare sempre al passo con i tempi.

**Come sono i rapporti con i fornitori e con le vostre officine?**

Nell'arco di oltre quarant'anni abbiamo visto passare tanti fornitori e tanti clienti perciò attualmente cerchiamo di avere con i nostri partner dei rapporti che non siano meramente commerciali e questo ci aiuta molto anche a risolvere i problemi quotidiani.

**Quali strumenti informatici gestionali utilizzate?**

Ricordo che già negli anni '80 la nostra azienda, essendo costituita da operatori, era lanciata nel mondo diagnostico con i relativi corsi e gruppi di lavoro. Nel tempo, non ottenendo ritorni economici, abbiamo costantemente ridotto questo tipo di attività. Oggi, utilizziamo un gestionale e-solver, abbiamo acquisito dal consorzio il programma AnyCat per la gestione dei ricambi, unitamente a Infocar Repair e ad altri programmi affini.

**Quali sono i ricambi più richiesti dalle officine? Ci sono ricambi stagionali?**

Nel nostro caso i prodotti maggiormente richiesti sono alternatori motorini, in quanto siamo specialisti elettrici, ma anche tagliandi dischi e pastiglie sono all'ordine del giorno. La stagionalità è la nostra miglior collaboratrice: articoli come batterie, compressori, gas refrigerante, spazzole tergicristallo e tanti altri si muovono prevalentemente a seconda delle stagioni.