

Il 2012 sarà un anno da segnare nella storia, iniziata nel 1979, dell'azienda di distribuzione pneumatici Felsinea Gomme. L'azienda bolognese quest'anno ha investito per entrare nel mercato di [nicchia dell'agricoltura](#), acquisendo la distribuzione dei marchi Petlas e, in esclusiva, Malhotra, assumendo uno staff specializzato di persone provenienti dal settore e aprendo un capannone in provincia di Forlì. Una vera e propria divisione dedicata all'agricoltura. Avviando l'esperienza in questo business, Felsinea Gomme si è però resa conto della necessità, per essere efficace, di allargare la rete commerciale e fare il salto di qualità anche nella copertura territoriale: da regionale a nazionale; sia nell'agricoltura, che nel vettura. I fatti parlano: nel giro di un anno il numero di agenti è quasi raddoppiato, passando dai 22 di gennaio ai 40 di oggi.

“Abbiamo ristrutturato la rete vendita, inserendo nella squadra molti nuovi agenti e riorganizzando il territorio in tre macro-aree gestite ciascuna da un responsabile di area, che farà capo al direttore vendite Fausto Bongiovanni”, ci spiega Giorgio Ciamaroni, titolare dell'azienda bolognese. “Da gennaio partiremo in Toscana, Lazio e Umbria e da questo allargamento territoriale contiamo di fatturare nel 2013 almeno 20 milioni di euro.”

L'espansione geografica ha reso necessaria per Felsinea Gomme anche una revisione della struttura logistica, che, se centralizzata, rischiava di pregiudicare il progetto. Oggi, oltre alla sede centrale di Bologna, Felsinea Gomme è presente sul territorio con quattro filiali: [Parma](#), Monterado (AN), Villorba (TV) e [Forlì](#).

“Il 2011 è stato difficilissimo da gestire, anche per l'anomalia degli eventi atmosferici, ma ci ha convinto che era assolutamente necessaria una svolta logistica”, ci spiega Ciamaroni. “In questi mesi abbiamo aperto le sedi di Treviso e quella di Forlì, dedicata alle gomme agricoltura ma con un'ampia area (2.000mq) anche per i prodotti vettura e trasporto leggero. E non è finita, perché abbiamo altri progetti in fase di studio, primo fra tutti una filiale in Toscana. Ci manca solo la Lombardia, ma anche lì abbiamo già dei piani in mente”.

I clienti hanno accolto molto positivamente l'apertura delle nuove filiali e non solo per la migliore gestione - soprattutto nei picchi stagionali - delle spedizioni: “le nuove filiali si sono già radicate nel territorio, perché ci lavorano persone del territorio e i clienti le sentono come qualcosa di proprio. Nascono dei veri e propri rapporti di fiducia, improntati ad un forte spirito di squadra. I clienti sono già contentissimi, ad esempio, della sede di Treviso, e questo ci rafforza nel cammino che abbiamo intrapreso.”

Felsinea è soddisfatta dell'andamento dell'anno: le vendite stanno andando bene, secondo Ciamaroni, che ha registrato un momento di flessione solo tra maggio e giugno, quando sono mancati degli ordini invernali per il timore dei gommisti ad investire o perché avevano

ancora del materiale in casa. “Per il resto dell’anno abbiamo sempre lavorato bene e i primi dati di novembre si confermano allo stesso livello dell’anno scorso. Speriamo che le ordinanze, e in particolare quella della [città di Bologna](#) che, per mancanza di soldi, non interverrà sulle strade fino al raggiungimento di 10cm di neve, convincano gli automobilisti della necessità di montare i pneumatici invernali.”

Il trend positivo per Felsinea Gomme sembra dunque destinato a continuare: se nel 2010 l’azienda ha fatturato 46 milioni di euro e 56 milioni di euro nel 2011, la previsione per il 2012 arriva a 60 milioni di euro. “E tra un mesetto saremo pronti per affrontare un 2013 scoppiettante”, conclude Giorgio Ciamaroni.

© riproduzione riservata  
pubblicato il 19 / 11 / 2012