

Il GruppoGemini è nato lo scorso maggio dall'idea di alcune personalità provenienti dal management del mondo dell'industria e dall'impegno di cinque soci fondatori, aziende indipendenti del mondo della distribuzione, con l'obiettivo di creare un network a copertura nazionale. Sono passati sei mesi dai primi passi e il Gruppo annuncia, con soddisfazione ed entusiasmo, che le fasi del progetto sono state rispettate e che il network distributivo è oggi pronto ad entrare nella fase operativa. Per presentarsi ufficialmente a tutte le aziende del settore, GruppoGemini ha organizzato infatti la sua prima convention, che si svolgerà venerdì 25 novembre nella storica Villa San Carlo Borromeo di Senago, in provincia di Milano. Un'occasione unica per presentare le aziende che sono entrate a far parte del Gruppo e per introdurre finalità e strategie di questo nuovo attore del mercato italiano.

Abbiamo chiesto all'amministratore delegato della nuova società, Giuseppe Cirillo, il perché di una convention, iniziativa insolita per i gruppi distributivi

E' una convention alla rovescia! Di solito sono infatti i fabbricanti che presentano i programmi per l'anno successivo. Qui al contrario siamo noi che ci presentiamo a tutti i fabbricanti di pneumatici, attrezzature, cerchi e componentistica per comunicare chi è il GruppoGemini, cosa fa, dove vuole andare, la strategia e chi sono, all'interno del Gruppo, le aziende che hanno deciso di intraprendere questa strada. Insomma sarà una riunione amichevole, tra addetti ai lavori, in cui ci presentiamo ufficialmente sul mercato e in cui raccontiamo le nostre potenzialità.

Chi sono oggi i soci del GruppoGemini?

A livello di piano di sviluppo ci siamo programmati con diverse fasi. Una fase fondamentale era per noi raggiungere la copertura territoriale, raggruppando aziende con una forte leadership nella propria regione di appartenenza. Ad oggi siamo quasi giunti al completamento di questo step, con alcuni soci già ufficiali e con l'ormai prossima integrazione dei soci mancanti. L'80% del territorio lo possiamo già considerare efficacemente coperto.

I soci oggi ufficialmente entrati nella compagine sociale del Gruppo sono Gexpo per la Lombardia, PneuMarket per Trentino, Veneto e Friuli, C.G.A. per Venezia, Treviso e Padova, Unionpneus per l'Emilia Romagna, Royalpneus per le Marche, Ferrara Pneumatici per Puglia e Basilicata, Mannino per la Calabria e Tessilgomma per la Sicilia.

Quale è la vostra mission?

Vogliamo essere riconosciuti come il gruppo distributivo Numero Uno, in Italia, nel servizio

al gommista, con una copertura territoriale che ci permetta di operare come protagonisti del mercato e con un sistema di efficienza in cui i gommisti stessi si possano identificare. Questo obiettivo di gruppo non vuole sminuire, ma bensì mantenere e rafforzare le singole entità imprenditoriali. Il progetto di GruppoGemini infatti, da un lato soddisfa il bisogno di aggregazione, dall'altro, sfrutta le opportunità di ciascun socio.

Quali sono i punti di forza di GruppoGemini?

Noi ci differenziamo dalle altre realtà presenti nel mondo della distribuzione perché gli imprenditori sono aziende. I nostri punti di forza sono la diffusione forte, omogenea e capillare nel mercato, la rete fidelizzata di vendita al consumo, l'efficienza logistica e un sistema integrato di gestione B2B. Tradotto in numeri significa che il Gruppo può contare su 12 distributori regionali, 18 magazzini sul territorio collegati tra loro e 25 marchi di pneumatici.

Parliamo di pneumatici vettura o anche di altri segmenti?

In questa prima fase abbiamo deciso di puntare principalmente sul settore passenger, per il quale abbiamo una gamma assolutamente completa. Nel 2012 svilupperemo però anche un business plan per il settore autocarro, a cui seguiranno i pneumatici agricoli e altre tipologie di prodotto.

Quali sono gli obiettivi per il 2012?

Vogliamo diventare leader del mercato nel servizio al gommista, sia quantitativamente che qualitativamente. Come volumi siamo già al primo posto. Grazie al lavoro e alle strutture dei soci possiamo infatti già offrire uno stock di magazzino ampio e profondo, efficienza e puntualità nelle forniture, prezzi competitivi e una forza vendita estremamente efficace.

Nel 2012 faremo in modo che GruppoGemini diventi un marchio riconosciuto e in grado di trasmettere subito al gommista tutti i valori che sosteniamo.



PneusNews ha intervistato Giuseppe Cirillo, amministratore delegato di GruppoGemini, per avere un'anticipazione sui contenuti della convention che si svolgerà la prossima settimana



GruppoGemini si presenterà ufficialmente al mercato con una convention, che si svolgerà venerdì 25 novembre, nella storica Villa San Carlo Borromeo di Senago, in provincia di Milano

© riproduzione riservata

pubblicato il 15 / 11 / 2011