

Risponde evasivo e divertito, Alberto Venturi, socio di Franco Gomme Srl, alla domanda sulle voci insistenti nei mesi scorsi di possibili acquisizioni dell'azienda padovana da parte di gruppi stranieri: "siamo contentissimi di queste voci, perché significa che siamo un'azienda interessante per il mercato, un'azienda che cresce, che fattura e che fa utile. Oggi pensare che da meno di 30 milioni siamo arrivati in pochi anni a superare, nel 2011, la soglia dei 70 milioni di fatturato, con percentuali di crescita sempre superiori al mercato e con i fornitori che oggi ci riconoscono tra i gruppi leader in Italia... è motivo di grande soddisfazione. Anche quest'anno, per il momento, siamo soddisfatti dei risultati, pur ammettendo che il mercato sta attraversando una fase critica".

Quello su cui Venturi insiste è la politica dell'azienda che è ed è sempre stata rivolta esclusivamente al rivenditore, come interlocutore unico per raggiungere il mercato e i consumatori. "Tutto quello che facciamo è solo e sempre in riferimento al rivenditore. Non vendiamo assolutamente nulla né ai supermercati, né ai canali B2C. Ci sono aziende che si riempiono la bocca con fatturati di milioni di euro, ma poi gran parte di questi fatturati vengono fatti tramite supermercati e/o siti B2C, che sono una delle cause della erosione dei margini dei rivenditori specializzati in Italia. E' chiaro che il mercato esiste, ma se vendi sulla grande superficie o i B2C significa che vuoi arrivare al consumatore per una strada in concorrenza con il rivenditore. E io personalmente, se fossi un rivenditore, un fornitore così lo penalizzerei. Io penso che sia il rivenditore che deve avere la gestione del suo margine. La storia insegna: chiunque si sia preso la libertà di toccare questo margine, lo ha sempre fatto calare!"

Franco Gomme è dunque un'azienda in crescita, che continua ad investire e che il prossimo anno ha già previsto l'inaugurazione di nuove sedi e depositi. Oggi il servizio prevede che il cliente abbia quotidianamente oltre 250.000 pneumatici estivi a disposizione, dai 10 ai 23 pollici, di tutte le marche premium e dei brand che l'azienda distribuisce in esclusiva. Gli investimenti degli ultimi anni hanno potenziato la capacità di stock e migliorato la gestione informatica di tutti i depositi, per velocizzare le operazioni e soprattutto per limitare al minimo gli errori di consegna. Anche per il prossimo inverno l'azienda dichiara una capacità di stock tale da sopperire alla stagionalità e che dovrebbe avvicinarsi ai 650.000 pneumatici.

"Continuiamo a perseguire la nostra filosofia di lavorare direttamente con le case e di investire sui brand che gestiamo in esclusiva. Westlake, Nankang e il Gruppo GiTi, con il marchio Runway, sono i nostri cavalli di battaglia. Gli altri marchi invece sono ancora in stato embrionale. Non ci stiamo ancora investendo, li vendiamo, ma prima di metterci la faccia, dobbiamo essere sicuri che dietro ci siano delle aziende serie e dinamiche, con la capacità e la volontà di investire sul mercato italiano."

Per quanto riguarda il futuro, Venturi dichiara che l'azienda, in questo momento non ha come obiettivo primario il fatturato. "L'obiettivo reale è l'organizzazione: vogliamo essere un'azienda strutturata al 100% per essere di supporto concreto al rivenditore. Come già detto, il rivenditore è il nostro unico interlocutore sul mercato e sulle sue esigenze sviluppiamo la nostra azienda e i nostri investimenti; altri canali, che vanno in conflitto con il lavoro dei gommisti, in questo momento non fanno parte delle nostre strategie di investimento. Poi comunque sarà il rivenditore a decidere: se il rivenditore, come in passato, non premierà le aziende che rispettano il suo business, è chiaro che anche la Franco Gomme, come altri nostri competitor, dovrà investire sugli altri canali di vendita. Ma riteniamo che sia una strategia controproducente, il cui unico risultato sarebbe abbassare la marginalità del rivenditore. In ogni caso, staremo a vedere, perché alla fine è il gommista che deve scegliere."

© riproduzione riservata
pubblicato il 22 / 06 / 2012