Sabato 14 settembre, con una festa a cui hanno partecipato oltre 300 ospiti, Grifo Gomme di Arzignano, in provincia di Vicenza, ha festeggiato i 30 anni di attività. Ne abbiamo parlato con il fondatore e titolare Ivo Magnasciutti, che condivide il lavoro e il successo con la moglie Maria Antonietta e la figlia Anna.

Come era Grifo Gomme 30 anni fa?

Ho iniziato l’8 maggio 1988 con una piccola officina, che però da subito era specializzata nei pneumatici industriali, perché qui, nella zona di Arzignano, c’erano molte e ci sono tutt’ora molte concerie. In provincia sono stato il primo ad avere una pressa per le gomme piene dei carrelli elevatori. I primi marchi che abbiamo trattato sono stati Continental, Yokohama, Mak per i cerchi e LMV per le attrezzature, insomma il meglio che offriva il mercato.

Come è Grifo Gomme oggi?

Oggi l’officina copre un’area di 1.000 metri quadrati e, oltre a me, mia moglie e mia figlia, lavorano in azienda altri tre ragazzi. Continuiamo a fare tanto industriale e autocarro, che rimangono il nostro punto forte, ma non trascuriamo la vettura e abbiamo inserito anche il servizio moto.

Avete aderito a qualche network?

Siamo BestDrive perché da sempre lavoriamo con Continental e prima ancora con Uniroyal. Abbiamo sempre considerato e consideriamo tuttora Continental un grande marchio, sotto tutti i punti di vista e in tutti i segmenti: vettura, autocarro, industriale e moto.

Un altro brand che da quasi 30 anni continua a darci belle soddisfazioni, soprattutto per la guida sportiva, è Yokohama.

Per quanto riguarda l’autocarro invece non possiamo dimenticarci di Intergomma che da 25 anni ci è a fianco.

Come è cambiato il mercato in questi 30 anni?

Parecchio, davvero parecchio. Oggi gira tutto via internet ed e-mail e il mercato è diventato più difficile. Nel 2011 ci siamo certificati ISO 9001 per fare un salto di qualità e approcciare il lavoro e i clienti in maniera più moderna e organizzata, ma non è stato facile. A una certa età (*n.d.r. Magnasciutti oggi ne ha 61*), tornare sui banchi di scuola, cambiare mentalità e allo stesso tempo mandare avanti l’azienda è una grossa sfida, che però abbiamo vinto e ne siamo tutti orgogliosi.

Il cambiamento del mercato però è stato atomico, da un lato per l’arrivo di internet e dall’altro perché si sono inseriti nel business molti altri professionisti, come le officine e le concessionarie. Questa evoluzione, così rapida, però fa paura. La fortuna è che mia figlia, tre anni fa, ha accettato di lavorare con noi e ogni giorno di più si sta appassionando a questo mondo.

È stato difficile il cambio generazionale?

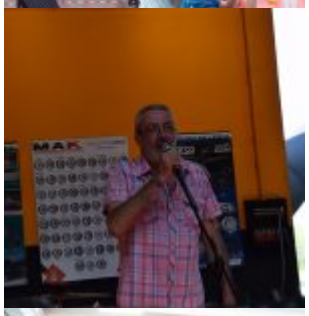
Di sicuro è stato provvidenziale e mi ha fatto molto piacere, anche se naturalmente ci vuole un po’ di tempo per conoscere bene il settore. Mia figlia Anna ha preso in mano il business vettura e, con calma, sta imparando a conoscere le auto nuove, gli attacchi, i cerchi in lega, i TPMS e tutte le ultime novità. È un’evoluzione complessa e ci vuole una mente giovane per affrontarla al meglio. Io arrivo fino a un certo punto e poi mi fermo, ma lei ha preso davvero a cuore questo lavoro. E poi abbiamo alle spalle fornitori storici, come Continental e Yokohama, che la supportano e le offrono tutte le spiegazioni necessarie. Questo è un valore aggiunto inestimabile.

Qual è il segreto di 30 anni di successo? È stato più bravo o fortunato?

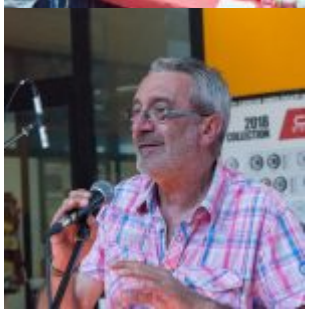
Quando hai clienti meravigliosi e fornitori super hai già il successo in mano. Io sono stato fortunato e poi anche bravo, ma devo moltissimo ai fornitori, che mi sono sempre stati vicini con i prodotti e con i consigli giusti: Continental, Yokohama, Magri Gomme, Intergomma, Donadello, LMV, insomma tutti quei ‘partner’ con cui ho avuto l’onore di festeggiare il traguardo dei 30 anni, perché erano presenti in tanti alla nostra festa! Avere aziende serie alle spalle è, senza dubbio, la cosa più importante.

Ci ha raccontato il passato e il presente. Il futuro come lo vede?

Il fatturato continua a crescere, quindi vuole dire che la giostra funziona. Io vado avanti, ma sono felice di avere in mia figlia una spalla solida e spero che presto prenda in mano anche il settore industriale del carrello elevatore e dell’autocarro, che per noi e per il nostro futuro sono strategici. E poi, quando sarà ora, cederò il testimone e uscirò dalla porta di servizio.



YOKOHAMA



© riproduzione riservata
pubblicato il 1 / 10 / 2018