Coinvolgere e valorizzare le persone, rilanciare la storia del network e mantenere il legame con il territorio. Questi sono i valori fondamentali e gli obiettivi con cui, lo scorso 7 maggio, Umberto Prato, a mezzo della società All Tyres Service srl, si è aggiudicato i 21 centri di servizio Pneusmarket in Trentino Alto Adige, Veneto, Friuli Venezia Giulia e Brescia, che appartenevano a Tyre Retail, società controllata da Fintyre.

La galassia che ruota attorno a **Umberto Prato** è costituita da quattro realtà societarie: **Sicur Tyres Group** srl (STG), con sede a Bolzano, **All Tyres Service** srl (ATS), con sede legale a Bolzano e amministrativa a Trento, **Grassi Gomme** srl, con sede a Caltignaga in provincia di Novara e **UP Immobiliare** sas, con sede a Bolzano, che funge da Holding,

Immobiliare e Centro Servizi per tutte le società del Gruppo.

A metà settembre c'è stato il rogito notarile per i 21 punti vendita, aggiudicati con procedura il 7 maggio 2021 e per altri 3 punti vendita Pneusmarket, acquisiti con trattativa privata sempre da Tyre Retail (Fintyre), per un totale di 24 centri. A dicembre 2021 il capitale sociale di ATS è stato aumentato da 3 a 5 milioni di euro, interamente versati, per sostenere ed accelerare la riorganizzazione del network Pneusmarket, di cui STG dirige e coordina l'attività, detenendo la maggioranza azionaria con il 58%.

Stiamo parlando di un Gruppo di oltre 200 collaboratori con un fatturato consolidato nel 2021 di oltre 25 milioni di euro, rispetto ai 14,5 milioni realizzati nel 2020.

Pneusmarket, cosa cambierà e cosa rimarrà uguale?

Per la gestione dei negozi Pneusmarket abbiamo le idee molto chiare: manteniamo il brand, valorizziamo le persone e rilanceremo la storia del network.

Quello che cambieremo e riammoderneremo a breve, sfruttando le economie di scala generate dal Gruppo, riguarda la gestione informatica, l'hardware e le attrezzature, di cui stiamo valutandone l'efficienza. È proprio per sostenere questi importanti investimenti e creare i presupposti per una rapida crescita qualitativa, oltre che quantitativa, che abbiamo deciso l'accelerazione degli investimenti e della riorganizzazione operativa anche grazie all'aumento del capitale.

Il cambiamento forse più significativo riguarda però **la visione del retail**: i centri Pneusmarket erano guidati più dalla spinta della distribuzione, mentre noi abbiamo dirottato l'attenzione al cliente finale, escludendo quindi la rivendita ad officine e ad altri rivenditori. Per cliente finale, oltre al privato, intendiamo prevalentemente l'utenza professionale, le aziende in genere, gli Enti Pubblici ed i grandi utilizzatori, perché

Pneusmarket, è molto ben inserita proprio nei settori dell'autocarro leggero e pesante, del carrello industriale, delle attività portuali e dell'agricoltura, oltre che nel settore vettura e moto. Vogliamo proseguire su questa strada e crescere ulteriormente, anche contando nella prospettiva della ricostruzione diretta delle carcasse autocarro.

Quali sono i vantaggi di una rete retail indipendente?

Innanzitutto ci sono **i vantaggi dell'essere una rete**. Noi crediamo che sia molto più facile avere una presenza significativa sul mercato, contando su un Gruppo di imprese, fortemente coese, pronto anche a collaborare con altre aziende, per favorire una massa critica adeguata. Infatti, oggi, senza un fatturato di almeno 8-10 milioni di euro, diventa davvero difficile mantenere in piedi una struttura organizzativa e amministrativa efficiente in grado di confrontarsi sul mercato con gli altri player. Tutto il network Pneusmarket ha quindi a disposizione, oltre alle policy e le procedure condivise e testate, il Centro Servizi UPI, su cui abbiamo l'intenzione di fare ulteriori investimenti. Inoltre, dal 2023, disporremmo di un nuovo e innovativo impianto di ricostruzione.

L'indipendenza è poi un altro valore fondamentale della nostra strategia. Il fatto di essere indipendenti dai produttori e dai distributori ci consentirà di scegliere sempre il meglio. I franchising stringenti non fanno parte della nostra visione, se però, si presenteranno opportunità di partenariato, in linea con le nostre linee di sviluppo, le valuteremo volentieri.

Lavoriamo con tutte le marche primarie, con i secondi brand dei produttori premium ma anche con prodotti economy, che oggi dispongono di un livello qualitativo adeguato. Siamo sempre convinti comunque che, la vera differenza sia rappresentata dalla qualità delle persone, dal servizio e dal rapporto di fiducia che sapremo instaurare con il cliente.

Come è composta la squadra direttiva del Gruppo?

Io ho l'incarico di presidente del Gruppo. Abbiamo poi a bordo dal 2020 **Marco Principalli**, come direttore commerciale del Gruppo, amministratore in ATS e consigliere in STG, Principalli è laureato in economia aziendale e ha iniziato la sua carriera professionale in Michelin, per poi passare a Continental e Yokohama-Magri Gomme.

Alla fine dell'anno scorso abbiamo inoltre assunto, come direttore generale di ATS, **Luca Mai**, laureato in economia e commercio, arrivato da Triangle Tyre, prima ancora da una lunga esperienza in Marangoni e dopo diversi anni nell'azienda di famiglia Mai e nella Mai International. Grazie alla sua profonda esperienza nel settore, è a lui che affideremo anche la direzione generale dell'impianto di ricostruzione per i pneumatici autocarro.

Il responsabile vendite di ATS è invece **Omar Schiavon**, che arriva da Segema-Gruppo Magri e da altre collaborazioni specializzate nella rivendita, nella ricostruzione e nell'OTR, tra cui anche un'importante esperienza in Michelin.

Marco Lucio, che è in STG da 34 anni, è diventato oggi l'amministratore delegato ed è anche consigliere nel CdA di ATS.

Lo affianca, in STG, come amministratore **Giuliano Sette**, che è in azienda dal 1968, da sempre al fianco dello scomparso fondatore Bruno Prato e di Umberto Prato.

La responsabilità amministrativa in STG, da oltre 10 anni, ricade invece nelle mani di **Gino Liguori**, amministrativo di lungo corso con importanti esperienze alle spalle.

Stefano Villa coordina in UP Immobiliare, il Centro Servizi del Gruppo, con funzioni di controlling e bilancio, con il valido supporto di **Randi Alan** responsabile IT.

Infine, nella Grassi Gomme di Caltignaga, in provincia di Novara, c'è **Mauro Grassi**, amministratore delegato, figlio del fondatore Luigi Grassi, laureato in economia aziendale ed esperto di processi aziendali. Lo stesso Mauro Grassi ricopre anche il ruolo di amministratore delegato in ATS.

Nella Grassi Gomme la parte commerciale è gestita invece da **Mario Pontiggia**, che vanta importanti esperienze presso aziende come Michelin, Euromaster e CDG One del Gruppo Magri. Anche lui, dal 2020, è nel board del Gruppo.

Quali sono stati i risultati del Gruppo nel 2021 e quali gli obiettivi per il 2022?

STG ha consolidato un ottimo 2021, con un fatturato in crescita del 15%, la Grassi Gomme è cresciuta del 20%, mentre ATS Pneusmarket ha chiuso il 2021 con quasi 9 milioni di euro realizzati negli ultimi tre mesi dell'anno. Il Gruppo, complessivamente, ha chiuso l'anno con un fatturato consolidato di oltre 25 milioni di euro.

Per il 2022 contiamo di arrivare a 35 milioni di euro, grazie allo sviluppo dei negozi Pneusmarket, che lavorando per l'anno intero prevediamo possano arrivare a raddoppiare il fatturato a 18 milioni di euro.

Per il 2023, il Gruppo punta a superare i 40 milioni di fatturato.

Come sono stati i primi tre mesi dal passaggio di proprietà dei negozi Pneusmarket?

Siamo entrati in Pneusmarket negli ultimi tre mesi dell'anno, che sono quelli di maggior intensità di lavoro, per cui il 2021 è andato bene e meglio delle previsioni. Abbiamo subito

cambiato la politica di vendita, generando anche qualche scetticismo, ma ha funzionato e, in tre mesi, abbiamo fatturato quasi 9 milioni di euro, con un buon indice di prestazioni tecniche.

Come è stata la reazione del personale alla nuova proprietà?

Al centro del nostro progetto c'è proprio il collaboratore, che per noi è l'elemento fondamentale e distintivo. Quando il mercato è saturo, oltre che maturo, la differenza è infatti rappresentata dal servizio promosso dalle persone.

Appena ci siamo aggiudicati i negozi, siamo andati a visitarli tutti, rassicurando i collaboratori sul fatto che il brand e l'immagine sarebbero rimasti intatti e che l'obiettivo era proprio quello di rilanciarne il valore e quindi la storia, grazie al supporto di un Gruppo non legato al mondo finanziario, bensì formato da famiglie con una lunga storia e tradizione nel settore.

Abbiamo trovato un forte orgoglio e senso di appartenenza, che ci permetteranno di migliorare e ricostruire il successo di Pneusmarket. È proprio con questo entusiasmo, dimostrato dai collaboratori, che lavoreremo per assicurare loro un percorso sicuro di crescita professionale, oltre che umana.

Sono stati sicuramente tre mesi di scombussolamento, c'è stato qualche momento di imbarazzo, ma già adesso, stiamo raccogliendo importanti soddisfazioni.

Perché la decisione di mantenere il marchio?

Il marchio Pneusmarket, lo abbiamo acquisito e verrà mantenuto, perché crediamo nell'importanza del legame con il territorio. Il network Pneusmarket è storico, riconosciuto e da sempre ben identificato ed è proprio questo elemento, che ci consentirà di sviluppare il nostro progetto di rilancio.

Il mantenimento dei marchi storici, fa da tempo parte della nostra cultura e della nostra strategia. Questo vale per STG, che nel corso dei vari anni, ha acquisito varie società inserendole in STG, vedi STG – Centro Gomme Bolzano, STG – Meranese Gomme, STG – Pneus Brixen e STG – Pneus Bruneck. Lo stesso dicasi per il marchio Grassi Gomme, che a Novara ha un'ottima reputazione e che ancora oggi è guidata dalla famiglia Grassi, a conferma dell'importanza delle persone e delle relazioni durature create nel territorio.

-
VOLVO
GRASSI
GROUP

-
GRASSI
PNEUMATICI & SERVIZI
SERVIZI INDUSTRIALI
GRASSI
Alla tua auto pensiamo

-
GRASSI

-
GRASSI
GROUP

Che ruolo avrà la ricostruzione nella strategia dei prossimi anni?

Il nostro core business, già oggi, è rappresentato per il 70% dall'autocarro leggero e pesante, dall'agricoltura e dalla movimentazione industriale. La ricostruzione dei pneumatici industriali, quindi, sarà sempre più centrale e fondamentale per lo sviluppo del nostro progetto di business, nel quale crediamo fermamente.

Per la fine del 2022, sarà pronta la nuova struttura, che ospiterà l'impianto di ricostruzione a freddo realizzato secondo i dettami previsti da Industria 4.0. Ricostruiremo in primis per il nostro Gruppo e per la rete d'impresa, garantendo la qualità del processo e la tracciabilità del prodotto. Essendo indipendenti potremmo scegliere il materiale più adeguato per la ricostruzione, adatto alle esigenze specifiche, per ogni utilizzo, per favorire e rilanciare al meglio il valore del ricostruito per la sua convenienza, qualità ed affidabilità, oltre che per rafforzare il valore del concetto di economia circolare nel massimo rispetto dell'ambiente.

Quali sono i passi per i prossimi mesi?

Il momento attuale non è semplicissimo, ma bisogna saper raccogliere le opportunità, che ci sono sempre. Noi puntiamo sul servizio e sulla professionalità delle nostre persone. Non lavoriamo sui volumi, ma cominciamo ad avere una struttura importante che ci consentirà di essere riconosciuti ed apprezzati.

Nel primo semestre 2022 inizieremo a riorganizzare la rete Pneusmarket, definendo i ruoli, accorpando i negozi più piccoli ed investendo nella formazione. Vogliamo anche estendere le certificazioni su tutti i negozi, per cui è necessaria una struttura dei punti di vendita omogenea e in linea con i nostri standard. Grazie alla nostra esperienza, abbiamo un modello aziendale molto chiaro, che, ad oggi, rappresenta un ottimo riferimento che, quindi, intendiamo replicare in tutti i punti vendita Pneusmarket.

Pensiamo che il 2022 sarà un anno impegnativo, ma potrà essere ricco di soddisfazioni per tutto il Gruppo e che vedrà Pneusmarket protagonista, dopo anni difficili, di uno splendido rilancio, con il giusto entusiasmo ed orgoglio.

Ne siamo certi.

© riproduzione riservata pubblicato il 21 / 02 / 2022