Gastaldi Gomme BestDrive Professional è a Tornata (CR) in Via Europa 7 e da oltre 50 anni un’azienda leader nella vendita e assistenza di pneumatici per vettura, trasporto leggero, autocarro e agro. Abbiamo intervistato Paolo Gastaldi, titolare insieme al fratello Mauro dell’azienda, che ci ha parlato della sua visione del business, di come si sta evolvendo il mercato e del rapporto con BestDrive.

Cosa può dirci della sua azienda? Quale è la sua storia?

L’azienda nasce nel 1966 per iniziativa di mio padre. Allora era una piccola superficie 50 metri quadri in tutto divisi in due spazi. Gommista e autolavaggio. Si sviluppa abbastanza in fretta, e dopo 13 anni il capannone è di 300 metri, per poi passare ai 1.200 metri con annessi 6.000 metri di terreno. Il lavoro aumenta e l’azienda continua il suo sviluppo anche negli anni seguenti. Nel 1987 c’è stata una svolta di carattere organizzativo che, a guardarla oggi, è una delle ragioni del nostro successo. Ci dividemmo i compiti, io e mio fratello Mauro. A lui la gestione del business “consumer” vettura e moto, a me l’industria, truck e agro. Questo ci ha consentito di crescere in modo costante, avendo due linee di business distinte ma integrate. Tutto ciò è potuto succedere grazie all’autonomia di gestione che mio padre ci concesse, con lungimiranza. Nel 1995 è nata l’avventura della filiale di Viadana, nel 2000 abbiamo raggiunto i dodicimila metri coperti e nel 2005 abbiamo attivato un impianto di ricostruzione. Nel 2010 Gastaldi Gomme Service è anche un grossista con tre agenti per il nord Italia.

Oggi siamo 33 persone e siamo una azienda molto diversificata e integrata, conoscendo il mercato da tutti i punti di vista: ingrosso, e dettaglio, forniamo clienti finali e flotte e quindi abbiamo sotto controllo tutte le dinamiche.

Come è fatto il territorio nel quale operate?

È un territorio agricolo, siamo al centro di un

triangolo tra Cremona, Parma e Mantova. C’è anche industria, prevalentemente di trasformazione delle produzioni agricole. Per questo tipo di territorio è necessario investire sul prodotto e avere un magazzino completo perché le macchine devono lavorare e dobbiamo consegnare in 24h. A questo si aggiunge il nostro fondamentale ruolo di consulenti, perché – ad esempio – l’agricoltura è un mercato che richiede conoscenze specifiche e un supporto specialistico. Saper risolvere i problemi con tempestività ed efficienza fa la differenza e crea una partnership con il cliente di lungo periodo. La scelta di creare un magazzino che un tempo poteva sembrare un azzardo, oggi paga perché una volta i tempi di consegna erano di 5 giorni. Oggi siamo rapidi ed efficienti.

Qual è il vostro punto di forza?

L’articolazione della struttura. Oggi possiamo contare sulla logistica, sui sistemi di gestione, sul backoffice, abbiamo i capannoni che ci servono e abbiamo la leva finanziaria sotto controllo. Quindi siamo molto solidi sia dal punto di vista delle strutture che da quello operativo/gestionale. La composizione articolata è quindi il nostro vero punto di forza. E stiamo migliorando costantemente su tutti questi fronti. Il mercato evolve e l’azienda si deve mantenere al passo, senza necessariamente “rincorrere il fatturato” ma operando con oculatezza

A proposito di cambiamenti: come vede l’evoluzione del mercato?

Non credo molto negli scenari, è sempre difficile fare previsioni. Penso che si debba sempre tenere bene in vista alcune priorità. Per prima cosa ci vuole un’attenzione smisurata per il cliente. Occorre fiducia reciproca e – bisogna dirlo – è necessario anche fare una selezione tra i clienti perché non tutti sono affidabili allo stesso modo. D’altra parte, anche nel nostro settore non tutti gli operatori sono affidabili e molti fanno i propri interessi senza tenere troppo in considerazione quelli del cliente. Occorre rispetto reciproco e trovo che a causa di alcuni, il nostro lavoro non sia tenuto in grande considerazione.

Ritengo che spesso al cliente serva un consulente, specie per applicazioni agro o industria. Oltre a vendere uno pneumatico è sempre necessario avere chiaro cosa deve fare la macchina sulla quale quello che vendiamo dovrà essere montato. È indispensabile avere un quadro preciso di come verranno usati i prodotti. Tutto questo si trasforma in soddisfazione del cliente e in fiducia reciproca. La seconda cosa importante è la capacità dell’azienda di rispondere a tutte le possibili necessità presenti e future. Questo risultato si ottiene adeguando la professionalità e le strutture e ci vuole supporto qualificato per la prima e lungimiranza per le seconde.

Per quanto riguarda l’evoluzione del mercato in generale io vedo il consolidarsi delle flotte strutturate e più grandi, ma allo stesso tempo vedo ancora vincente la flessibilità degli operatori più piccoli, che rispetto alle grandi aziende hanno più ampi margini di manovra nella gestione delle persone. Infine, una fascia di mezzo di strutture che forse soffriranno un po’ di più. Ma – lo ripeto – è difficile fare previsioni.

Il suo rapporto con Continental?

Quello con Continental è uno dei contratti più vecchi. Ho visto crescere l’azienda in Italia e ho grande fiducia sul suo futuro. Sono certo che grazie alla sua capacità di inquadrare il business a 360 gradi ha un futuro assicurato, anche grazie alle competenze automotive. Anche per questo ho scelto l’offerta di BestDrive Professional. È una partnership basata tra l’altro su uno degli aspetti fondamentali: la formazione professionale degli operatori, che si riesce a garantire solo grazie al supporto di queste grandi insegne. Oggi il contenuto tecnologico dei mezzi e dei pneumatici è enorme e sta crescendo. Non è più tempo di martello e scalpello, oggi bisogna possedere conoscenza tecnica specialistica ed essere sempre aggiornati. È indispensabile un cambio di cultura, è necessario approcciare il prodotto in modo nuovo e la professionalità degli operatori si deve necessariamente alzare. Lo sviluppo delle risorse è uno degli aspetti critici per la crescita di un’impresa oggi. È necessario un livello più elevato fin dalle fasi di selezione per una serie di ragioni legate alla complessità dei prodotti e del flusso del lavoro. Ci capita spesso di dover risolvere problemi che impediscono ai nostri clienti la continuità operativa. Proprio l’altro giorno la mia squadra ha risolto un problema tecnico ad un trattore di un Consorzio Agrario che grazie a questo intervento ha potuto riprendere il lavoro in tempo breve, con grande soddisfazione. Per far ciò, la chiave è avere le persone giuste, perché saper gestire il prodotto non è più sufficiente, occorre saper lavorare su uno spettro più ampio. Serve una cultura nuova e solo un grande gruppo ci può accompagnare in questo cambiamento.