

Lo studio del progetto è durato un paio di anni, ma oggi è diventato realtà e si sta presentando ufficialmente sul mercato: STG di Bolzano, Rigomma di Marghera (VE), Grassi Group di Novara e Lazzarini Pneuservice di Verona hanno deciso di unire le proprie competenze per creare un gruppo sinergico e valorizzare la diversità di ciascuna realtà, vero patrimonio della rete. La partnership è stata formalizzata legalmente tramite un "Contratto di Rete d'Impresa", cioè un accordo basato sulla collaborazione, lo scambio e l'aggregazione tra imprese, che rappresenta un modello di business alternativo rispetto alla frammentazione di PMI tipica del tessuto economico italiano. Lo scopo delle Reti di Impresa è lavorare con obiettivi comuni per incrementare la capacità innovativa e la competitività. Ed è proprio lo scambio di know-how, competenze e prestazioni il fulcro dell'accordo tra le quattro aziende, ciascuna delle quali porta nel paniere del gruppo la propria eccellenza.

✘ Umberto Prato, amministratore delegato di STG (Sicur Tyres Group) di Bolzano, afferma: "il percorso rivoluzionario che abbiamo intrapreso si avvale fondamentalmente di tre elementi: Rete d'impresa, innovazione e formazione. Siamo convinti che, riunendo competenze e professionalità, si possano trovare le risposte per il domani e che la formazione rappresenti la piattaforma su cui appoggiare quelli che saranno i cambiamenti in grado di garantire un futuro da protagoniste alle nostre imprese".

Questo progetto è inedito nel settore in Italia per la forma giuridica scelta, in quanto non si tratta né di un gruppo d'acquisto, né di un consorzio, ma di un accordo commerciale che, pur mantenendo l'individualità di ciascuna azienda, punta alla condivisione delle modalità operative. In altri termini, ogni azienda mette a disposizione delle altre dei prodotti o dei servizi in cui eccelle e, per garantire omogeneità, sono previste una serie di agevolazioni concrete e quotidiane che vanno dallo scambio di personale alla formazione.

✘ "Il territorio italiano è composto prevalentemente da PMI che sempre più vengono schiacciate dalle multinazionali", continua Prato. "Il mondo sta cambiando in fretta e la globalizzazione sta fortemente condizionando sia il livello economico che sociale, quindi per poter competere è necessario unire le forze e mettere in pista un progetto comune. Lo strumento che ci consente di lavorare insieme e, allo stesso tempo, rimanere autonomi e indipendenti, è proprio la Rete d'Impresa, una normativa del 2009 che racchiude un concetto profondo di collaborazione. Alla base del nostro accordo, infatti, non ci sono volumi o sconti, ma una vera e propria filosofia imprenditoriale fondata su specializzazione, innovazione e formazione".

Tutti quattro gli imprenditori, che da anni si frequentano, sposano dunque, al di là dei numeri, questa mission e affrontano con entusiasmo un progetto di sviluppo che coniuga, da un lato, l'artigianalità e il legame stretto con il territorio e il cliente finale e, dall'altro lato,

la valenza di un progetto industriale sostenibile.

Con 27 punti vendita, 270 collaboratori e oltre 60 milioni di fatturato, il gruppo in Rete d'Impresa, che ancora non si è dotato di un logo comune - attività prevista ma non considerata prioritaria rispetto ad altri aspetti più sostanziali - , rappresenta oggi la più vasta rete di negozi di proprietà in Italia.

✘ Rigomma e STG sono nomi importanti nella ricostruzione di pneumatici autocarro in Italia e sono accomunate da una storia simile, seppur in aree diverse: Rigomma nasce a Marghera (VE) nel 1952 come ricostruttore di pneumatici e STG nasce a Merano (BZ) nel 1968 come raccoglitore di carcasse per la ricostruzione. Sul business della ricostruzione ruotano oggi circa i 2/3 del volume di fatturato di ciascuna azienda ed è proprio sulla ricostruzione e sui servizi che il gruppo intende vincere le sfide del futuro. "Ogni azienda del team è ovviamente libera di lavorare con i fornitori che vuole, ma tutte sono convinte che, al di là delle gomme, il vero core business devono essere il servizio e le prestazioni tecniche. Questo significa, nel caso di Rigomma e STG, essere capaci di valorizzare il prodotto ricostruito, sia a freddo che a caldo, riuscire a far capire al cliente l'importanza di questa prestazione e argomentarla efficacemente. Le due società realizzano nel nord Italia dei numeri importanti e dispongono di un impianto di proprietà di Rigomma, a Marghera, che lavora in eccellenza e sul quale il gruppo punta per ulteriori sviluppi.

Grassi Group, società nata nel 1978 come officina di autoriparazione e ampliata successivamente con il servizio pneumatici, porta in Rete la sua specializzazione nella manutenzione meccanica e diagnosi elettronica dei veicoli a motore. L'azienda, che ha sette centri in provincia di Novara e si focalizza nel servizio al consumatore finale, realizza il 30% del fatturato nella meccanica, è attiva nel servizio industriale ed è inoltre l'unica in Italia a realizzare riempimenti antiforatura pneumatici con un processo certificato ISO 9001 tramite il TÜV Italia. Quest'ultima specializzazione sarà naturalmente messa a disposizione dei colleghi ed è già in calendario un corso di formazione per poter condividere il know how e per mettere le altre società nella condizione di offrire ai propri clienti questo servizio per loro innovativo.

✘ Il quarto partner entrato in rete è Lazzarini Pneuservice di Verona, una realtà storica e nota nel settore autocarro, caratterizzata, come le altre, da una mentalità autonoma e indipendente, che ha messo nel piatto della partnership la propria eccellenza: il servizio di soccorso 24 ore, che oggi consente alle quattro aziende del gruppo di offrire ai clienti una copertura no stop da Ravenna a Milano e fino al Friuli Venezia Giulia. Oltre a questo, il titolare Gabriele Lazzarini, forte di anni di esperienza sul campo e in aula, curerà per tutto il gruppo una serie di aspetti formativi in area tecnica.

La formazione è un aspetto centrale in questo progetto e il gruppo ha già realizzato diversi interventi, grazie anche all'appoggio della Camera di Commercio di Bolzano, che ha affiancato le quattro aziende con agevolazioni, servizi e soprattutto nella scelta della società di training a cui affidarsi. Oggi, infatti, il gruppo in Rete d'Impresa rappresenta nell'ambito camerale altoatesino un modello di successo, che viene spesso invitato a tavoli multisettoriali per condividere l'esperienza ed essere fonte d'ispirazione per altre realtà territoriali. "La formazione è il perno del cambiamento - spiega Prato - soprattutto perché è una formazione indipendente, totalmente svincolata dalle Case e ritagliata su misura in base alle esigenze della nostra organizzazione e alla cultura, provenienza ed esperienza dei nostri collaboratori". L'Accademia implementata dal gruppo ha già concluso una serie di corsi di formazione, ha in programma altri 30 giorni d'aula per quest'anno e sta organizzando delle iniziative per il 2016.

✘ Le Case sembrano aver accolto con favore questa nuova realtà, così come - assicura Prato - i collaboratori, che hanno dimostrato uno straordinario entusiasmo. "In rete condividiamo valori e cultura per aiutarci reciprocamente ed evolvere insieme verso il futuro. Chi oggi è protagonista del mercato ha già capito che domani la filiera si stringerà ulteriormente e le Case stesse hanno bisogno di clienti che sappiano servire bene il cliente finale. Di questo siamo convinti e abbiamo deciso di giocare tutto su questa che per noi è la strada migliore", dichiara l'amministratore di STG.

I quattro imprenditori non temono incomprensioni, in quanto, oltre a conoscersi da anni, hanno una visione comune del business, come dimostrano la prevalente focalizzazione alla vendita diretta, l'impegno nella qualità di prodotto e di processo, resa evidente dalle certificazioni di sistema che tutte le aziende hanno da tempo, la rigorosa organizzazione interna e la fiducia nella formazione. Queste - e non i numeri - sono state infatti le credenziali per entrare a far parte della Rete d'Impresa. Tutto il resto è lasciato all'arbitrio delle singole imprese, che possono lavorare con qualsiasi fornitore o aderire ad accordi di insegna con le Case che preferiscono, come ad esempio STG che è un centro Conti 360°.

Il futuro della ricostruzione in Italia, secondo Umberto Prato, è legato all'artigianalità purché declinata in un contesto industriale numericamente sostenibile. "La ricostruzione per essere competitiva deve essere vicina al territorio e avere un filo diretto con il cliente. Solo conoscendo le necessità dell'utilizzatore finale, infatti, si riesce a valorizzare il prodotto nel modo giusto. Non vedo invece alcun futuro per gli intermediari, per quelle società cioè che ricoprono per conto terzi".

La vendita online dei pneumatici non fa invece paura all'amministratore di STG: "Il 14% del fatturato di STG è sulle prestazioni tecniche, praticamente copriamo con le prestazioni l'84%

dei costi fissi. Se anche le Case dovessero vendere le gomme su internet, per noi non cambierebbe niente, anzi potremmo disimpegnare il magazzino, diminuire le immobilizzazioni finanziarie, aumentare la capacità per gli apprezzatissimi conto deposito e quindi aumentare ulteriormente la percentuale di copertura dei costi fissi con le attività di servizio”.

Gli obiettivi del gruppo per il 2015 puntano soprattutto sulla formazione, dunque, che sono certi avrà effetti importanti sui risultati e sull’ulteriore allineamento delle società. Le aziende stanno contemporaneamente lavorando sull’organizzazione interna, da un punto di vista procedurale, e intendono unificare l’ente certificatore entro un paio di anni. Nel frattempo sono convinte che con le Case maggiori, quando ancora non sia così, troveranno degli equilibri corretti.

“Non ambiamo a diventare come le grandi catene europee”, conclude Prato. Noi vogliamo rimanere legati al territorio che ci conosce e dove abbiamo la nostra storia e siamo apprezzati. Vogliamo semplicemente continuare a essere protagonisti sul nostro mercato e salvaguardare la nostra storia e per ottenere questo risultato stiamo lavorando con grande entusiasmo”.



- Puoi leggere questo e molti altri articoli sulla ricostruzione nello speciale [\*\*PneusNews.it - focus on RICOSTRUZIONE\*\*](#)

