GROUPAUTO: VERSO NUOVE SINERGIE

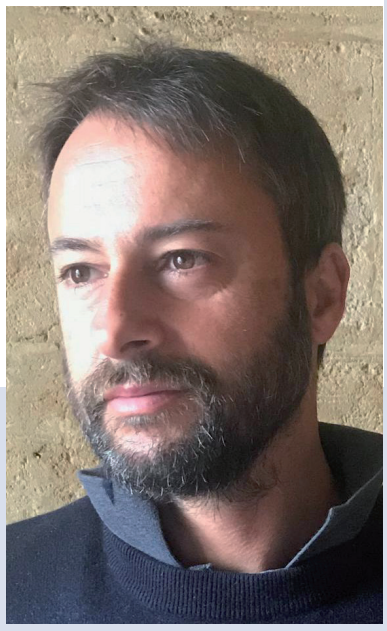
a cura della Redazione

La nuova fase dell'emergenza Coronavirus vede Groupauto Italia in piena operatività, con l'obiettivo di investire ancora di più sulla coesione del gruppo. Ne abbiamo parlato con i membri del CDA

In ottemperanza alla direttive volte alla limitazione del contagio da Coronavirus, i 31 soci di Groupauto Italia hanno adeguato le proprie attività lavorative, adottando le misure necessarie per tutelare la salute dei propri collaboratori, senza però venire meno agli impegni presi con le officine, impegnate nel fornire un servizio essenziale alla gestione dell'emergenza. Ora che siamo in piena fase 2 e le restrizioni si allentano, le aziende appartenenti al gruppo sono pronte a ripartire, con l'entusiasmo e lo spirito imprenditoriale che da sempre costituisce il DNA di Groupauto. La redazione ha incontrato "virtualmente" il CDA del gruppo per parlare di strategie per la ripresa. Ecco come ci hanno risposto.

IL PRESIDENTE: RICCARDO CALIFANO, AUTOLUCE

RAGIONE SOCIALE: **AUTOLUCE SRL**
CITTÀ **MILANO**
SOCIO DA: **SOCIO FONDATORE**
NUM. DIPENDENTI: **62**
SOCI DELL'AZIENDA: **4**
FATTURATO 2019: **22,4 MILIONI DI EURO**



Quale dovrebbe essere il compito del CDA di un consorzio come Groupauto? Come descriveresti la tua esperienza da presidente?
Il CDA è eletto dall'assemblea dei soci per maggioranza, ha il compito della gestione strategica dell'organizzazione, del controllo ed è garante del rispetto di statuto e regolamento, oltre che codice civile. Ha inoltre l'enorme responsabilità di garantire che gli investimenti e le aspettative dei soci abbiano delle contropartite adeguate. Deve inoltre favorire e essere fonte di ispirazione e sapiente guida nella realizzazione del piano strategico. In una fase delicata come quella che stiamo vivendo, UNIONE, lungimiranza e determinazione sono requisiti indispensabili per questa assemblea e per il CDA che la rappresenta. Credo sia finita la fase di staticità dei gruppi e sia venuto il momento di agire. I soci devono avere la certezza che il gruppo dia loro gli strumenti per fare la differenza sul mercato. L'assemblea di Groupauto è molto solida, unita da legami che vanno oltre l'attuale generazione di imprenditori, portiamo il ricordo di quanto fatto dai nostri predecessori, rispettiamo i valori fondanti: abbiamo inoltre il vantaggio di non avere ancora sovrapposizioni distributive, evitando fenomeni di concorrenza interna. Sono moderatamente soddisfatto dell'operato del mio mandato, sento avere ampi margini di miglioramento. L'assemblea dei soci ha trovato in me,

Groupauto copia.indd 22 29/05/20 15:21

LUIGI DI MAGGIO, SIRE SPA

RAGIONE SOCIALE: **SIRE SPA**
CITTÀ: **16 SEDI IN 4 REGIONI**
SOCIO DAL: **SOCI FONDATORI**
NUMERO DIPENDENTI: **111**
NUMERO SOCI DELL'AZIENDA: **5**
FATTURATO 2019: **28 MILIONI EURO**

Quali sono gli obiettivi che si prefigge di raggiungere durante il mandato?
Prima di tutto spero di riuscire ad aiutare il consorzio ad uscire da questa situazione, che ci sta davvero mettendo a dura prova; poi vorrei dare il mio contributo nel soddisfare le necessità del mercato dell'autoriparazione.
Storicamente Groupauto ha investito molto nella crescita delle officine indipendenti, affinché rimanessero competitive sul mercato, e lo farà ancora di più in futuro, utilizzando mezzi più moderni, che vanno verso l'officina digitale.
Dato il periodo difficile che stiamo affrontando, penso che dobbiamo fornire ai soci il maggior numero di informazioni possibili circa le misure necessarie per tutelare le officine, mettere in sicurezza la loro attività e salvaguardare la salute sia dei dipendenti che dei clienti, nel migliore dei modi.

Durante il lockdown come avete proseguito le vostre attività? quali sono state le modalità adottate?
Siamo presenti in quattro regioni (Veneto, Friuli Venezia Giulia, Emila Romagna e Lombardia) e la sede di Padova, è molto vicina a Vo Euganeo, uno dei primi due focolai italiani. Già dalla terza settimana di febbraio, ci siamo trovati al centro dell'emergenza.
A marzo siamo dovuti intervenire lasciando aperte solo quattro (Padova, Udine, Bologna e Brescia) delle nostre sedici filiali, una per regione. Inoltre abbiamo fatto ricorso a tutte le misure di flessibilità perviste: abbiamo attivato lo smart working in tutti i casi in cui era possibile e adottato procedure formali per garantire la sicurezza sul posto di lavoro allo staff e ai clienti. Da metà aprile abbiamo iniziato a riaprire progressivamente le altre filiali e oggi sono tutte nuovamente operative. Non siamo ancora al 100% del personale, ma puntiamo ad aumentare gradualmente la presenza nelle varie sedi, tornando ad una piena operatività entro fine giugno. Abbiamo informato il personale sulla necessità di mantenere il distanziamento sociale e di adottare tutti i sistemi di protezione individuale. Abbiamo pianificato la sanificazione giornaliera del magazzino, degli uffici e delle vetture che utilizziamo per le consegne. Il responsabile della sicurezza, infine, ha provveduto a stilare un protocollo che abbiamo fatto adottare anche alle aziende a cui abbiamo appaltato alcuni servizi come trasporti e pulizie. Per la sanificazione abbiamo scelto la soluzione della chimica, utilizzando soluzioni a base di alcool, acqua ossigenata e candeggina. Ai nostri clienti offriamo, per igienizzare le vetture, invece, l'ozono, un metodo veloce e di facile utilizzo.

Dopo la pandemia di COVID-19 come vi state organizzando per ripartire al meglio?
Gli eventi dirompenti, come questa pandemia, vanno vissuti come un'occasione per apportare alcune modifiche al nostro modo di comportarci. Quello che oggi suggeriamo alle officine è di essere più attente anche da un punto di vista dell'offerta commerciale ai loro clienti. Nel periodo in cui era vietato uscire di casa, ho visto moltiplicarsi il numero delle officine disposte ad effettuare la presa e le riconsegna del veicolo a domicilio. Una soluzione che prima era impraticabile e impensabile.
Sarà un anno difficile per tutti, ma voglio essere ottimista e pensare che questa crisi potrebbe darci l'opportunità di razionalizzare la filiera distributiva, selezionando gli operatori più preparati e competenti.

un collega, un uomo che nutre un profondo rispetto del ruolo, delle regole consortili e dei desideri dell'assemblea. Sento che oggi a questo CDA, sotto la mia presidenza, spetterà il compito di ridisegnare le strategie del gruppo, cogliendo nelle diversità elementi di valore aggiunto, utilizzando la profonda conoscenza del territorio per conquistare quote di mercato, accelerando quel processo di uniformazione di modelli distributivi che tanto valore aggiunto porterebbe ai conti economici delle imprese aderenti.

Come avete vissuto la fase di lockdown? Come vi state organizzando per ripartire al meglio?
In realtà ho vissuto questa crisi come un'opportunità straordinaria; ho visto intorno a me stiticità e attesa, ho visto intorno a me confusione e pochezza di idee. Ho trovato dentro Groupauto le soluzioni che cercavo per la mia Azienda, avuto riscontro che siamo in grado di agire velocemente e adattarci in modo profittevole a tutti gli scenari, anche quelli nuovi e drammatici come questo generato dal Lock down, abbiamo trovato la capacità di dialogare con i nostri clienti a distanza, trovare soluzioni adeguate alle situazioni. I momenti di stop, inoltre, rappresentano un straordinaria occasione per scardinare le vecchie abitudini e per riconoscere gli uomini e le attività che sono veramente importanti per le nostre aziende, hanno reso plateale quanto inefficienti erano le nostre operation, ci hanno costretto a riflettere su come affrontare il futuro. La ripartenza come Autoluce è stata rapida, infatti, oggi siamo già al 101% del nostro fatturato pre - COVID. Abbiamo ottenuto questo risultato ripristinando tutte le funzioni dell'azienda e approvvigionandoci di tutti i prodotti necessari per svolgere il nostro lavoro nel rispetto delle normative. Lo scorso mese, ad esempio, abbiamo venduto tantissimi dispositivi di protezione individuale. I nostri fornitori ci hanno supportato permettendoci di non ridurre né il valore del nostro stock né la profondità di gamma. Per quanto riguarda la sanificazione abbiamo deciso di presidiare ogni canale: se qualcuno pensa che l'ozono possa essere un'opportunità, noi abbiamo l'ozono, se qualcun altro vuole intervenire con il chimico, possiamo offrirgli anche quello.

Qualcuno ipotizza un ritorno del COVID-19 per questo autunno, se dovesse avere ragione hai già pensato ad una strategia per gestire la nuova emergenza?
Non so cosa accadrà, ma oggi l'eventualità non mi spaventa più. Ho visto Autoluce e Groupauto in grado di passare, nel giro di un'ora, all'assetto safety-car, in cui si risparmia benzina, si scaldano le gomme e si tiene alta la concentrazione, pronta a ripartire al 100% alla luce verde.
Sappiamo rallentare e poi ripartire più velocemente. Non male!

Groupauto copia.indd 23 29/05/20 15:21

ADAM AYOUB, ADR

RAGIONE SOCIALE: **ADR SRL**
CITTÀ **ROMA**
SOCIO DAL: **2007 GRAZIE A PIETRO CAMPANALE**
NUMERO DIPENDENTI: **37**
NUMERO SOCI DELL'AZIENDA: **2**
FATTURATO 2019: **25 MILIONI DI EURO**

Quali sono gli obiettivi che vi siete prefissati di raggiungere durante il mandato?
Fin dall'inizio l'obiettivo è stato quello di costruire qualcosa di importante, lo stiamo facendo e naturalmente attualmente viviamo in una situazione di incertezza talmente forte che abbiamo la necessità di conoscere la risposta del mercato per poter programmare le future azioni. È importante, nell'immediato, riuscire ad incoraggiare i soci a superare i timori che il COVID-19 ha portato.

Durante il lockdown come avete proseguito le vostre attività? Quali sono state le modalità adottate?
Noi siamo rimasti aperti, come l'80% dei soci, ma a regime ridotto. Alcuni dipendenti hanno usufruito della cassa integrazione, un gruppo ha lavorato in smart working e altri ancora sono venuti in azienda su turni. Fortunatamente abbiamo collaboratori molto flessibili che sanno svolgere anche più mansioni. La sede di Cagliari ha segnato un calo di fatturato inferiore rispetto alla sede di Roma.

Per il dopo COVID-19 come vi state organizzando per ripartire al meglio?
Nonostante le difficoltà oggettive di questa situazione, ADR ha fatto fronte a tutte le scadenze verso i fornitori nei tempi concordati. Stiamo riscontrando difficoltà nell'incassare le scadenze delle fatture emesse ad alcuni clienti anch'essi provati dal momento.
Stiamo andando incontro ai clienti migliori, con cui abbiamo un rapporto speciale oltreché professionale, offrendo soluzioni di pagamento personalizzate.

KARIN RIVELLA, D.R. SRL

RAGIONE SOCIALE: D.R. SRL
CITTA' TORINO
SOCIO DA: FINE ANNI '80
NUM. DIPENDENTI: 12
SOCI DELL'AZIENDA: 2
FATTURATO 2019: 3,6 MILIONI EURO

Quali sono gli obiettivi che vi siete prefissati di raggiungere durante il mandato?
Il nostro gruppo si è distinto per il dinamismo e per la capacità di essere sempre un passo avanti, di conseguenza, il mio obiettivo all'interno di questo CDA è proprio quello di continuare a lavorare con lo sguardo rivolto al futuro. Stiamo attraversando un periodo di grandi cambiamenti e nuove sfide. In uno scenario di questo tipo, penso che il nostro compito sia quello di fornire a tutti gli aderenti, piccoli e grandi, gli strumenti per essere pronti ad affrontare il mercato da protagonisti. Groupauto è sempre uscito vincitore da tutte le sfide e siamo certi che, anche stavolta saremo in grado di fare la differenza.
Siamo un CDA che lavora sempre di comune accordo, all'interno del quale ci si confronta e ciascuno mette a disposizione degli altri le proprie competenze. Le aziende che rappresentiamo hanno dimensioni e caratteristiche molto diverse e ciò, a mio avviso, è uno dei nostri punti di forza.

Durante il lockdown come avete proseguito le vostre attività? Quali sono state le modalità adottate?
Noi non abbiamo mai chiuso, neanche nei giorni di lockdown assoluto. In quanto attività essenziale abbiamo risposto con senso di responsabilità alle richieste che ci sono state fatte. Abbiamo continuato a lavorare nonostante i fatturati ridottissimi registrati in quel periodo, fatturati che non coprivano le spese. La seconda e la terza settimana di marzo abbiamo mantenuto operativa una minima parte del personale, poi gradualmente abbiamo reintegrato tutti collaboratori che erano in ferie o in cassa integrazione.
I fatturati, piano piano, stanno risalendo ed ora siamo circa all'85% del normale. Ho gestito le persone in base al rischio che correvano lavorando. Quelli con un'età più avanzata sono rimasti a casa ed ho lavorato con i più giovani che, pur avendo meno esperienza, hanno avuto l'opportunità di mettersi alla prova, prova superata.

Dopo la pandemia di Covid-19 come vi state organizzando per ripartire al meglio?
Dal punto di vista operativo e logistico non abbiamo fatto grandi cambiamenti ai servizi offerti, ciò che è cambiato è come questi servizi venivano erogati. Siamo stati attenti a modulare ogni consegna, ogni giornata in funzione di quello che succedeva e dell'andamento dei fatturati. Dal punto di vista finanziario siamo stati prudenti, non sappiamo se i nostri clienti saranno in grado di pagarci, né se tra qualche settimana dovremo affrontare un nuovo fermo.
Abbiamo concesso una dilazione di pagamento a tutte le officine PuntoPRO che ne hanno fatto richiesta, c'è un rapporto di partnership che, inevitabilmente, deve essere considerato. Siamo stati un po' meno disponibili solo con chi già in passato, senza l'emergenza COVID-19, si era rivelato un cattivo pagatore.
La nostra azienda è solida, ben capitalizzata e oggi questo è un vantaggio. Credo che l'ultimo aspetto rilevante sarà rivedere tutti i contratti con clienti e fornitori, soprattutto in funzione di target e premi di fine anno che, a meno che non avvenga un miracolo, sembrano impossibili da raggiungere.

Groupauto copia.indd 24 29/05/20 15:21

ARTURO SANFELICI, SABARICAMBI SRL

RAGIONE SOCIALE:
SABARICAMBI SRL
CITTÀ **REGGIO EMILIA**
SOCIO DAL: **2002**
NUMERO DIPENDENTI: **24**
NUMERO SOCI DELL'AZIENDA: **5**
FATTURATO 2019:
5,3 MILIONI DI EURO

Quali sono gli obiettivi che vi siete prefissati di raggiungere durante il mandato?
Io sono entrato nel CDA tre anni fa, con una compagine consortile completamente diversa da quella di oggi, e da subito l'obiettivo principale è stato quello di portare la voce di noi ricambisti all'interno del gruppo, dato che le problematiche che affrontiamo sono diverse da quelle dei distributori. Siamo un CDA che va molto d'accordo, talvolta possono esserci delle discussioni, date dal fatto che ciascuno parte dalle proprie opinioni e dalle proprie esperienze, ma si risolvono sempre in maniera costruttiva. Vorrei rendere il consorzio ancora più aggregato di quanto non lo sia già oggi.

Durante il lockdown come avete proseguito le vostre attività? Quali sono state le modalità adottate?
In questi mesi abbiamo proseguito con l'attività, anche se a ranghi ridotti, dato che ci è stato permesso dalle direttive ministeriali. Abbiamo sfruttato le misure che sono state messe a nostra disposizione, come la cassa integrazione; nonostante la riduzione del personale abbiamo continuato a fornire i servizi essenziali ai nostri clienti. A marzo abbiamo mantenuto un fatturato accettabile, grazie soprattutto all'attività dei primi quindici giorni; aprile è stato molto difficile. Per quanto riguarda i servizi di sanificazione, in questi giorni abbiamo sviluppato un portafoglio ordini importante, ma il materiale fatica ad arrivare. È successa la stessa cosa con le mascherine, i primi giorni ce le richiedevano e non ne avevamo, poi ci sono state fornite e siamo riusciti a farci un discreto business, mantenendo un calmiere sui prezzi perché si tratta di prodotti di necessità sui quali non sarebbe giusto speculare.

Dopo la pandemia di Covid-19 come vi state organizzando per ripartire al meglio?
Già da maggio siamo tornati ad una piena operatività per due motivi: stiamo iniziando con il trasloco per la nuova sede che completeremo ad agosto; a livello generale, il lavoro è ripreso e, nei primi dieci giorni di maggio, il fatturato è tornato alla normalità. Un altro aspetto che mi fa essere ottimista è l'invecchiamento del parco circolante, diretta conseguenza del crollo delle immatricolazioni, che porterà ad un aumento delle richieste di servizi di manutenzione.

L'AMMINISTRATORE DELEGATO: ENRICO SUCCO

Bilancio di questi primi quattro anni in Groupauto
Sono stati quattro anni molto intensi, che ci hanno visto portare avanti, con passione, tante attività. Per me è stata una bella novità, dato che venivo dal mondo delle multinazionali, nel quale molte idee, purtroppo, rimanevano sulla carta. Un altro aspetto che mi ha dato molta soddisfazione è stato lavorare con gli imprenditori, ossia con persone concrete che guardano davvero la sostanza e non l'apparenza.

Qual è il ruolo del gruppo d'acquisto in questi anni e quali sono i vostri progetti attuali e futuri?
Vorrei considerare Groupauto non solo un gruppo d'acquisto, ma una fucina di idee e di progetti.
Ai tempi dalla sua fondazione, 45 anni fa, era un gruppo d'acquisto che è cresciuto in maniera costante; successivamente si è orientato sempre di più anche verso il "progetto officina". Negli ultimi tempi abbiamo lavorato per diventare sempre più un gruppo coeso, un'unica squadra in grado di essere trasversale su tutti i livelli della filiera.
Oggi l'80% dei nostri soci è costituito da aziende interconnesse che usano gli stessi strumenti, come per esempio il catalogo G-CAT. È stato creato inoltre un software per le officine Punto-PRO che permette loro di collegarsi direttamente al nostro e-commerce.
In futuro vogliamo coinvolgere - sempre di più - tutta la filiera dell'autoriparazione, anche a livello internazionale, e lavorare con gli stessi strumenti informatici in tutta Europa. Italia e Spagna sono i paesi promotori di Groupauto International e stanno progettando un unico sistema internazionale che permetta a tutti i soci di operare in sinergia sul mercato. Le nostre strategie per i prossimi anni saranno orientate al sell-out con un unico progetto condiviso.

Come vedi il futuro dell'aftermarket in questi mesi, segnati in maniera significativa dal Covid-19?
Penso che nei prossimi due mesi ci sarà un rimbalzo fisiologico, dato dalla curva discendente degli ultimi tempi, di cui però non è ancora possibile prevedere l'entità. In un secondo momento, molto dipenderà anche da ciò che vorrà fare l'Unione Europea per sostenere i produttori di auto.
Analizzando la situazione sul medio e lungo termine, invece, penso che uno tra i possibili scenari sia la rottura della membrana che da sempre separa OES e IAM, cosa che tra l'altro è già accaduta nel comparto dei pneumatici.

Groupauto copia.indd 25 29/05/20 15:21