

Da piccola stazione di rifornimento con rivendita di pneumatici a realtà distributiva di riferimento per una buona parte della Lombardia nord-occidentale: è la parabola evolutiva del gruppo Gorla, che si avvale attualmente di 73 addetti e sviluppa un giro d'affari annuo prossimo ai 120 milioni di euro.

GORLA, GROSSISTA DI VICINATO CHE NON TEME LA CRISI

Alla vigilia del 65° anniversario la società canturina guarda al futuro con la fiducia di chi, con un'invidiabile solidità finanziaria, ha puntato le proprie carte su un forte radicamento nel territorio, su un ampio ventaglio di servizi e soprattutto sulla cura maniacale del cliente

MINO DE RIGO

TANTO di cappello a chi tiene botta nella difficile congiuntura attuale: l'esempio da imitare per quanti sono impegnati nel medesimo settore di attività. Settantacinquenne con l'energia e la vivacità di un ragazzino, Davide Gorla è uno di questi, fautore di un caso aziendale di successo: il classico self made man non solo in grado di costruire le proprie fortune iniziando da piccolo, nel 1950 a Cantù, nella pompa di benzina di cui il padre era socio, ma anche capace di continuare a svilupparle nel tempo. Grazie in particolare ai due figli, Arnaldo e Agnese, che hanno raccolto e contribuito a rafforzare l'eredità paterna: un viatico nel commercio di pro-

dotti petroliferi e di pneumatici che oggi conta sette stazioni di servizio e cinque punti vendita, dislocati tra le province di Como, Varese e Monza Brianza. "A chi mi chiede qual è il segreto di questa continuità – si schermissa Davide Gorla – rispondo che alla base di tutto c'è sempre la correttezza e la dedizione al lavoro". Nonché, aggiungiamo noi, il fiuto dell'imprenditore per le scelte azzeccate, la riconosciuta professionalità, la struttura dell'azienda a gestione familiare e, pratica oggi più che mai necessaria, lo stretto e puntuale controllo di tutte le voci di costo. Prima l'acquisto della piccola stazione di servizio lungo la strada che da Milano

portava a Cantù, proprio all'ingresso del paese, presto affiancata dall'officina meccanica e dalla rivendita di pneumatici; e poi, in un crescendo senza sosta, la realizzazione del primo deposito per la vendita di olio combustibile, l'ampliamento del giro d'affari e l'acquisto di altri cinque impianti di rifornimento.

Pneumatici, distribuzione e dettaglio

Poi, i terreni, i successivi ampliamenti e ammodernamenti delle strutture, per arrivare, qualche anno fa, alla stazione di servizio più recente: costruita ex novo, è completa di officina e dotata di un ristorante. Quindi

In alto: la sede della società Gorla è situata a Cantù, in provincia di Como; per l'attività al dettaglio fa leva su sette stazioni di servizio e cinque punti vendita, dislocati tra le province di Como, Varese e Monza Brianza.

anni fa la decisione di affiancare al business della rivendita di pneumatici, che già poteva contare su 4 centri ben attrezzati per il servizio moto, vetture, trasporto leggero e autocarri, anche l'ingrosso. Attualmente Davide Gorla, tuttora amministratore delegato della compagine societaria da lui creata, che tra le attività a corollario comprende pure una ricostruzione di coperture per i mezzi pesanti, distribuisce pneumatici a circa 3.200 dealer, fra gommisti, meccanici, benzinai e operatori vari. "Si tratta - spiega - di una distribuzione a carattere volutamente locale. Agiamo nei territori provinciali di Como, Varese, Monza Brianza e Milano, così da riuscire a mantenere il servizio al livello più elevato possibile, con consegne due volte al giorno: in mattinata per gli ordini ricevuti entro le ore 8.00 e nel pomeriggio per quelli giunti prima delle 14.00". Presso la sede centrale di Cantù trova posto il magazzino di pneumatici strutturato per soddisfare le esigenze dei clienti elemento di grande importanza sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo. Analizzandone le movimentazioni, ecco subito un quadro verosimile delle dinamiche del mercato: "Nonostante la complessità della situazione generale

- dice - i numeri appaiono ancora confortanti. Quest'inverno abbiamo smaltito molto in fretta quanto rimasto degli acquisti di gomme winter dell'annata precedente. Ma si assiste, al contempo, a una progressiva perdita di valore".

Un mercato che perde valore

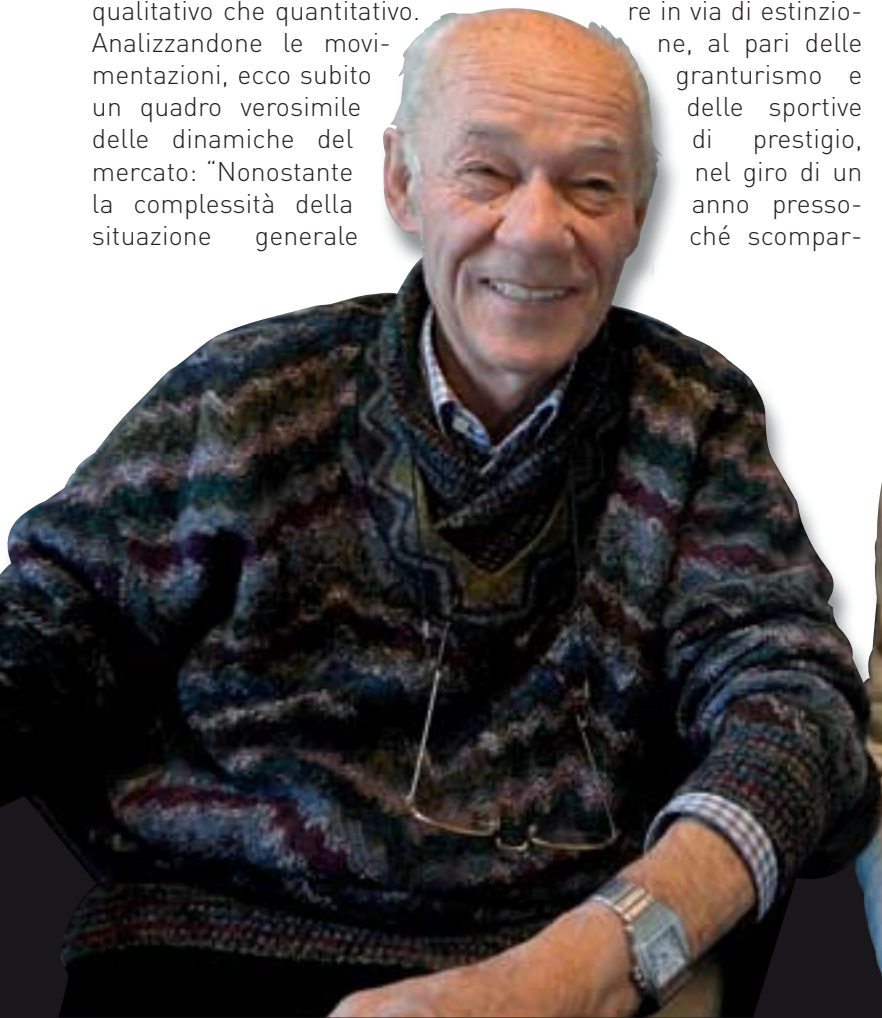
"Tra i pneumatici invernali - continua l'amministratore delegato - come pure fra gli estivi, infatti, emerge con forza la domanda di prodotti di seconda fascia, più economici e dunque preferiti dagli acquirenti alle coperture premium brand. E poi, non è un caso che i pdv della grande distribuzione da noi serviti regolarmente abbiano assorbito 9mila ricoperti winter per vettura", introdotti a grande richiesta nel 2013 per la prima volta nel listino aziendale. "Di contro, sono nettamente diminuite le vendite dei prodotti alto di gamma, e ne sta soffrendo in particolare il segmento delle coperture per i Suv di medie e grandi dimensioni. Del resto, sembra che sulle nostre strade sia una tipologia di vetture in via di estinzione, al pari delle granturismo e delle sportive di prestigio, nel giro di un anno pressoché scompar-

se". In un'altra area del magazzino della società canturina sono poi stoccati i pneumatici dei clienti che giungono nel pdv di via Milano per il cambio gomme stagionale nell'ambito di un servizio di deposito gratuito. "Gratuito - sottolinea Arnaldo Gorla, che coordina le attività dei negozi del gruppo - è anche il lavaggio delle ruote che effettuiamo prima della sostituzione. Richiediamo un corrispettivo soltanto per l'equilibratura: è il nostro modo di viziare i clienti, che peraltro riusciamo a fidelizzare seguendoli in maniera costante, persino con la telefonata del giorno dopo per chiedere se il lavoro è stato di loro soddisfazione. Costa un po' di tempo, ma ripaga senz'altro".

Massima attenzione al cliente

Un'attività di customer care che peraltro poggia su un indubbio vantaggio: l'annoverare nella struttura di via Milano, insieme al service pneumatici, ➔

In basso: Davide Gorla è affiancato dai figli Arnaldo (nella foto) e Agnese nella gestione dell'azienda, divenuta oggi una realtà da 120 milioni di fatturato, attiva nel settore dei prodotti petroliferi e dei pneumatici.





all'officina meccanica e all'impianto di lavaggio, anche un attiguo centro revisioni.

"I clienti tornano di frequente perché sanno di poter contare su un servizio a tutto tondo. In questo scenario si inquadrano poi le promozioni periodiche". E non mancano le campagne sviluppate totalmente in proprio, come l'iniziativa già sulla rampa di lancio affidata ai buoni carburante con cui omaggiare coloro che acquistano i pneumatici per il cambio stagionale nei pdv del gruppo. "Tra i clienti che possiamo considerare assidui - os-

serva Arnaldo Gorla - almeno il 70% appare assolutamente fidelizzato. Ma non si può mai smettere di averne cura. Per di più oggi il mestiere richiede una dedizione totale e la capacità di mostrarsi sempre preparati e aggiornati. Le novità tecniche si moltiplicano e chi si ferma è davvero perduto". Anche gli investimenti devono proseguire, a dispetto della congiuntura negativa. Come nel caso dell'aggiornamento delle autoattrezzature, che nei pdv di Gorla pare rappresenti una prassi consolidata, un continuum in cui si ri-

specchia la crescita del gruppo canturino. E con essa anche il costante desiderio di rilanciare. "Di fatto, a seguito di questo sviluppo - chiosa Davide Gorla - la nostra sede oggi appare frutto di aggiunte successive, proprio perché mirate a soddisfare le esigenze contingenti presentatesi nel corso degli anni. Il sogno è potersi permettere un investimento con cui azzerare una dislocazione degli spazi a volte piuttosto caotica e ricostruire sulla base dei criteri funzionali e dei parametri logistici più adatti". ■

Accanto al punto di vendita e assistenza ricavato nell'area dove ha sede il gruppo Gorla si trovano anche gli uffici, un grande magazzino di stoccaggio per i pneumatici, un centro revisioni, le altre officine e le strutture di servizio.

■ LA SOLIDITÀ DI UNA PROPOSTA A TUTTO TONDO

Da piccola stazione di rifornimento con rivendita di pneumatici a realtà distributiva di riferimento per una buona parte della Lombardia nord-occidentale: è la parabola evolutiva del gruppo Gorla, che si avvale attualmente di 73 addetti e sviluppa un giro d'affari annuo prossimo ai 120 milioni di euro. Oggetto primario dell'attività societaria è la distribuzione di prodotti petroliferi e lubrificanti, cui si ascrive circa il 70% del fatturato, mentre poco meno del 30% è relativo alla vendita di pneumatici all'ingrosso e al dettaglio, anche grazie a una rete di cinque negozi di proprietà. Su un'area di oltre 44mila mq, 7mila dei quali coperti, si estende la sede di Cantù (Como), forte di una sessantina di dipendenti. Qui si trova il deposito di prodotti petroliferi, il magazzino di stoccaggio dei pneumatici, le officine e le strutture di servizio che spaziano dall'assistenza e manutenzione dei veicoli (vetture, moto, furgoni e camion) alle revisioni, passando per la vendita di pneumatici nuovi e ricostruiti, cerchi, batterie e accessori.