

di Carlo Tomaso Parmegiani

OFFICINA DEL CARRELLO: 40 eventi per i 40 anni di azienda



La squadra dell'Officina del Carrello al Castello di Susans per il quarantennale dell'azienda

Passione, capacità di adattarsi ai cambiamenti di mercato, considerare l'azienda come un figlio da far crescere un po' alla volta e avere un buon rapporto con tutti i collaboratori: sono le caratteristiche che hanno permesso a Giuseppe Vidoni di far diventare l'Officina del Carrello, che quest'anno compie 40 anni, uno dei principali operatori regionali nel settore dei carrelli elevatori. Una realtà solida che, nel 2018, ha superato i 7 milioni di fatturato e che dà lavoro a più di 60 persone, con una sede a Udine e un punto service stabile all'interno del porto franco di Trieste.

Oggi, Giuseppe Vidoni rimane saldamente al timone dell'azienda, affiancato dalla moglie Carmen, responsabile Amministrativa, dal nipote Jari Montagnese, che guida il reparto Commerciale, e dalla figlia Lara, responsabile Formazione e Aspp. Insieme e con il coordinamento della responsabile marketing, Anna Viola, per festeggiare i quarant'anni dell'azienda, hanno organizzato una serie di 40 eventi, promozioni, momenti di formazione e informazione che si svolgeranno lungo tutto il 2019. Fra le tante iniziative, particolarmente significativi saranno: lo spettacolo dei Trigemini per la formazione alla sicurezza "Ocjo. La sicurezza è di scena" che si svolgerà il 14 giugno; la mini-fiera in azienda per la presentazione delle novità del settore "Odc

denominati "Odc per la sicurezza" durante i quali operatori specializzati tratteranno il tema della sicurezza sul lavoro.

GIUSEPPE VIDONI, COME NACQUE L'OFFICINA DEL CARRELLO?

Dal 1971, io lavoravo alla Detas, azienda oggi chiusa, ma che, al tempo, era nata da due anni e si stava avviando a diventare uno dei più importanti produttori di carrelli elevatori a livello nazionale.

Nel 1979, lasciai in assoluta concordia la Detas e con due soci, Tarcisio Marchetti e Luciano Uliana, avviammo un'officina di manutenzione per carrelli elevatori in un piccolo spazio in affitto da un elettrauto, nell'attesa che fosse pronto il nostro primo capannone. Quattro mesi dopo l'apertura, la Detas ci chiese di occuparci della manutenzione dei loro carrelli venduti nella zona che fino a quel momento avevano curato in proprio. Partimmo con un dipendente, il collega Marchetti e il sottoscritto, mentre Uliana ci aiutava come socio di capitale, passandoci tra l'altro l'assistenza dei carrelli che vendeva.

Dopo un anno e mezzo, entrammo nel capannone dove siamo rimasti per 22 anni.

Nel 1990 rimasi unico titolare dell'azienda; nel 2002, infine, ci siamo trasferiti nella sede attuale.

COSA VI HA PERMESSO DI PASSARE DA PICCOLA OFFICINA A UN'AZIENDA CON OLTRE 60 DIPENDENTI?

Certamente la svolta principale è avvenuta con il trasferimento nella nuova sede. Prima, infatti, ci occupavamo già dell'assistenza a molte aziende, ma, in linea di massima, restavamo un'officina che anche vendeva e noleggiava un po' di carrelli. Non avevamo persone che si occupassero del reparto commerciale e del marketing.

Con il passaggio nella nuova sede, ci siamo strutturati in maniera più organizzata, dando un importante impulso alla vendita e al noleggio. Al momento trattiamo sei marchi diversi. Dal primo gennaio abbiamo, poi, stabilito una partnership ufficiale con la Linde, un leader mondiale del settore, che ci fornisce la gran parte dei carrelli che vendiamo e noleghiamo, mentre gli altri marchi coprono quelle nicchie di mercato che per i grandi produttori come Linde (che offre una sessantina di modelli) non sono interessanti.

Oggi il nostro fatturato si divide in parti pressoché uguali fra vendita, noleggio e assistenza.

VI OCCUPATE ANCHE DI FORMAZIONE DEI CARRELLISTI?

Sì. Ormai quindici anni fa, siamo stati fra i primi a credere nell'importanza di offrire, insieme ai mezzi, anche la formazione degli operatori. Nel tempo siamo riusciti a creare una vera e propria struttura accreditata, dedicata alla formazione sia teorica sia pratica. Adesso, con il coordinamento della responsabile di settore, Lara Vidoni, proponiamo corsi non solo per carrellisti, ma anche per chi utilizza piattaforme, gru, mezzi agricoli, mezzi movimento terra, ecc. Una volta i formatori facevano parte del nostro staff di tecnici; oggi, invece, Officina del Carrello si avvale

OFFICINA DEL CARRELLO

di un team dedicato, composto da una serie di professionisti che si occupano esclusivamente della formazione. Da qualche anno, poi, oltre ai corsi "a catalogo", offriamo anche corsi costruiti sulle esigenze dei clienti, in collaborazione con i responsabili sicurezza delle aziende stesse, e un servizio di consulenza per la creazione di percorsi formativi ad hoc. Vista l'importanza assunta dalla formazione, oggi, di fatto, i due settori della nostra attività, viaggiano in parallelo. La formazione, inoltre, ci consente di fornire un servizio completo al cliente, e diventa un'occasione per entrare in contatto con circa 3mila operatori ogni anno, facendo così conoscere ai potenziali clienti la nostra azienda e la qualità dei prodotti che proponiamo.

COME STA CAMBIANDO IL VOSTRO SETTORE?

Intanto c'è un cambiamento dimensionale della concorrenza, perché, da un lato, ci sono i grandissimi operatori, spesso le reti di vendita e assistenza degli stessi produttori di mezzi, dall'altro, c'è un settore costituito dalle aziende indipendenti come la nostra nel quale i medi operatori stanno sparando, mentre sopravvivono o i grandi con dimensioni almeno regionali o i piccoli con un ambito comunale. Noi operiamo in tutto il Fvg e nel Veneto orientale. Al momento, grazie anche alla nuova partnership, siamo convinti di avere ancora ampi spazi di crescita nel nostro territorio, ma non escludiamo, per il futuro, di poter aprire altre sedi fuori dal Fvg. Anche l'estero potrebbe rappresentare un'opportunità, ma che va presa con le pinze perché ci si scontra con una lingua e una mentalità diverse, normative differenti, logiche commerciali non sempre uguali alle nostre.

IL MERCATO, INVECE, COME CAMBIA?

Per quanto riguarda il mercato, c'è una costante crescita del noleggio a fronte di una parallela diminuzione della vendita con una prospettiva di un rapporto di 4 a 1, il che, ovviamente, incrementa di molto gli investimenti necessari. Inoltre, per le aziende delle nostre dimensioni, i clienti principali stanno diventando aziende di servizio (che acquistano per noleggiare), di magazzino e di spedizione, mentre stanno diminuendo le aziende produttive, anche perché le grandi aziende produttive sono spesso servite direttamente dai produttori di carrelli. Nel campo della formazione, poi, oltre alle norme più stringenti, c'è una sempre maggior attenzione da parte delle imprese ai temi della sicurezza, sia per una crescita di professionalità generale, sia perché tutti si rendono conto che per le aziende è molto più conveniente avere ambienti di lavoro sicuri.

GLI ANNI DI CRISI HANNO PESATO?

Diciamo che dopo un 2007 fantastico, il 2008 e 2009 sono stati anni davvero terribili, con un calo dei fatturati vicino al 65%. Avevamo i nostri principali clienti nel manzanese e buona parte



Officina del Carrello - Giuseppe Vidoni e Jari Montagnese

cerca di nuovi clienti in altri settori. I momenti difficili si sono via via attenuati, ma sono durati fino al 2014. Successivamente c'è stata una lenta ripresa che, per il momento, sta continuando. Penso di poter dire con orgoglio che in 40 anni abbiamo sempre affrontato tutte le situazioni difficili da soli, senza avere un partner che, come quello attuale, ci potesse dare una mano. Adesso, quindi, pensiamo di essere nelle condizioni per crescere e fare ancora meglio che in passato.

QUAL È STATA LA CHIAVE CHE VI HA PERMESSO DI SUPERARE DA SOLI TUTTE LE DIFFICOLTÀ?

Una grande passione che non ti faccia vivere ciò che fai come un sacrificio e un rapporto chiaro e trasparente con i collaboratori. I miei dipendenti sanno che sono come mi vedono, in passato hanno dovuto sopportare anche il mio carattere burrascoso, ma con l'età mi sto acquietando e cerco di trasmettere il fatto che l'azienda è di tutti. Io vivo bene, ma il mio scopo è sempre stato far crescere l'impresa per il bene mio e dei miei collaboratori senza i quali l'azienda non esisterebbe. La commovente festa che tutti i dipendenti hanno voluto dedicarmi per i 40 anni dell'azienda, mi ha fatto pensare che la strada intrapresa è stata quella giusta.

QUALI SONO I PRINCIPALI PROBLEMI CHE DOVETE AFFRONTARE OGGI?

La difficoltà di trovare personale tecnico perché la crisi ci ha lasciato come eredità una de-specializzazione e una perdita di know-how enormi. Il cuneo fiscale che abbassa troppo il reddito netto dei dipendenti. Una burocrazia che non sembra diminuire. I continui cambiamenti normativi e la conseguente incertezza che non stimola a investire.

C'È UN SOGNO NEL CASSETTO?

Lo scorso anno abbiamo assunto otto persone, quest'anno ne assumeremo altre...il mio sogno nel cassetto è che l'azienda continui a crescere grazie alla prossima generazione e che abbia ancora un lungo futuro davanti a sé.