

SCAFFALI, MAGAZZINI AUTOMATICI E VERTICALI E TANTI CARRELLI

Azzurro il cielo sopra CERBINO

■ A cura della Redazione

La Vincenzo Cerbino & C. entra nella squadra Baoli. Per Monica Cerbino è l'occasione per fare il punto di una quarantennale presenza in Veneto dell'azienda e di una vita professionale interamente dedicata alla logistica. Il valore più importante? "Con molti clienti una stretta di mano vale più di un contratto"

Alla Vincenzo Cerbino & C. di Limena, a pochi minuti dal casello di Padova Ovest, cammini nella storia: qui si vendono, noleggiavano, riparavano carrelli elevatori da decenni, qui si sono formati centinaia di carrellisti. Qui la logistica è un fatto concreto, vive del contatto quotidiano con i problemi delle imprese con le quali ogni giorno si rinnova un patto immutato dal 1974, l'anno di fondazione: "rispetto delle persone, onestà, il cliente prima di tutto. In una parola: etica d'impresa. La migliore soddisfazione è poter contare su clienti che ci seguono da quarant'anni, poter contare sulla loro amicizia".

Parole e musica di Monica Cerbino, imprenditrice di seconda generazione oggi al vertice dell'azienda accanto alla mamma, Caterina Mariano, moglie del fondatore Vincenzo Cerbino: provate a chiedere nel Tri-Veneto chi era quest'uomo, mancato pochi anni fa. La domanda noi l'abbiamo posta. La risposta più frequente è stata: "un uomo vero, con lui bastava una stretta di mano, non ti avrebbe mai tradito

e si faceva in quattro per risolvere i problemi".

Il presente è una palazzina linda e ordinata arredata con un tocco femminile da due donne che, lo scopriremo nel corso dell'intervista, hanno saputo coniugare fascino e coraggio in un mondo tipicamente maschile, soprattutto alle origini: "essere donna - dice Monica - inizialmente era un handicap, venivo guardata strano, considerata non all'altezza. Ma dopo cinque minuti la competenza veniva percepita e la femminilità diventava un vantaggio visto che aiutava l'interlocutore a ricordarsi di te". Monica Cerbino vale il viaggio.

La competenza è nata accanto a papà Vincenzo, percorrendo con lui centinaia di chilometri, visitando clienti di ogni categoria, genere e dimensione. Una scuola di vita fatta accanto al miglior maestro possibile: "credo di non aver fatto altro in vita mia se non respirare l'aria della logistica, tra magazzini, scaffali e carrelli" - dice Cerbino con un sorriso esaltato da due magnifici occhi neri, specchio di una determinazione fuori del comune.

Questa è un'azienda che non ha avuto il problema del passaggio generazionale: "sono grata a mio padre per avermi fatto partire dalla gavetta. Nessuna investitura per grazia ricevuta: ho conquistato sul campo la stima dei clienti, dei dipendenti, dei fornitori."

L'ultima frontiera

Baoli è l'ultima frontiera aperta sul futuro, visto che la Vincenzo Cerbino è uno dei venti dealer che sono recentemente entrati a far parte della rete chiamata a distribuire in Italia il nuovo marchio, la cui commercializzazione e assistenza in Italia sono coordinati dalla OM Carrelli Elevatori (*sul tema vedi: "Lo sbarco di Baoli nel mercato italiano" - Il Giornale della Logistica - gennaio/febbraio 2016 - NdR*): "da sempre commercializziamo carrelli elevatori, anche se inizialmente, negli anni Settanta, la nostra attività era concentrata sull'offerta di scaffali - dice Monica Cerbino -. Ma erano gli stessi clienti a chiederci consigli sull'acquisto di un carrello o di una flotta. Si è trattato quindi di un ampliamento naturale delle nostre attività".

Ma per quale motivo questa impresa "storica", fortemente radicata sul territorio, con un trascorso importante fatto di collaborazioni con alcuni dei marchi più rilevanti del settore, ha scelto di sposare la causa di un marchio e di un prodotto cinese? "Abbiamo visto le macchine, le abbiamo fatte testare dai nostri tecnici. Il loro parere positivo è stato molto importante. Abbiamo il supporto di un grande gruppo come OM Carrelli Elevatori per quanto concerne formazione, noleggio, ricambi e componenti in pronta consegna. I carrelli Baoli mantengono quello che promettono: qualità e prezzo. Macchine solide, essenziali, affidabili". Un perfetto posizionamento nel segmento Value che sta già raccogliendo risultati significativi in termini di venduto. In pochi mesi la capacità di attrazione verso altri importanti rivenditori si è moltiplicata: oggi sono venti i concessionari attivi sul territorio nazionale (già praticamente raggiunto l'obiettivo per il 2016: 25) mentre il traguardo di 50 dealer entro il 2020, che solo qualche mese fa sembrava estremamente ambizioso, è a portata di mano. La Vincenzo Cerbino rappresenta il marchio Baoli in particolare sulle province di Padova, Venezia e Rovigo, anche se continua a garantire l'assistenza e la vendita dell'usato multi - marca.

L'incidenza sul fatturato

Il segmento carrelli incide sul fatturato della Cerbino per una quota di circa il 50%: "da sempre puntiamo su un'offerta diversificata" - spiega Monica. All'offerta Baoli si affiancano le scaffalature, i magazzini intensivi e automatici e i soppalchi (grazie alla collaborazione con la Dalmine Logistic Solutions), i magazzini verticali (Kardex Remstar), magazzini estensibili per esterno, porte rapide, portoni e punti di carico e tutta la componentistica e i servizi connessi.

La canonica visita aziendale si sofferma in particolare in quella che Monica e Caterina considerano il cuore delle attività: l'officina. "Il primo carrello lo vende il com-

merciale - dice infatti Cerbino - il secondo l'assistenza". Ecco quindi le attrezzature, le officine mobili personalizzate, i sistemi informatici utili "a garantire continuità nella manutenzione ordinaria, pronto intervento in quella straordinaria", guidati da un principio: "l'eticità di un dealer si misura anche sull'assistenza. L'intervento deve essere non solo tempestivo e risolutore ma soprattutto all'insegna della massima correttezza", senza aggravii impropri.

La scelta di Baoli si inserisce al centro di questo incrocio di competenza e stima conquistate sul territorio: "il fatto di poter contare su un'azienda come OM Carrelli Elevatori ci tranquillizza. Abbiamo visto la prima linea manageriale della società credere al 110% in questo marchio e questo è molto importante. OM Carrelli Elevatori ha creato sul nuovo brand una squadra dedicata che ci supporta in ogni modo; i nostri suggerimenti, le nostre richieste trovano un riscontro immediato". Come ogni imprenditrice di razza Monica Cerbino non nasconde le sfide comprese nella nuova collaborazione: "un anno fa Baoli era un nome sconosciuto. Oggi comincia a risuonare, ad essere visibile. I primi clienti sono molto soddisfatti. Siamo consapevoli di essere solo all'inizio di un lavoro, ci attendono anni proficui ma dobbiamo investire tanto tempo e tanta energia". Intanto sul piazzale fanno bella mostra di sé i furgoni con la nuova livrea azzurra caratteristica del nuovo brand, in magazzino le macchine sono pronte per la consegna, i depliant sono ordinatamente disposti nelle bacheche, le bandiere Baoli garriscono al vento: "per abitudine, una volta sposato un progetto, mi ci butto anima e corpo" - dice Monica Cerbino. Cerbino sale su un carrello, quasi che il contatto fisico facilitasse la spiegazione: "sono macchine semplici, con una meccanica essenziale, senza dotazioni elettroniche ultra sofisticate - spiega - ma è esattamente il tipo di carrello che mancava, utile ad una clientela che

cerca soluzioni solide e affidabili, che necessita di un mezzo solido e senza fronzoli garantito da un grande gruppo".

La Vincenzo Cerbino propone non solo il nuovo ma anche il noleggio: "in Veneto - spiega - è ancora molto radicato il principio di possesso che prevale sul principio d'uso, è la tipica mentalità dell'imprenditore del Nord Est. Ma, grazie anche al supporto della finanziaria OM, anche tale modalità comincia ad essere considerata con maggior favore. È una valutazione da fare su un piano meramente economico, senza preconcetti o pregiudizi". ■



L'esterno della Vincenzo Cerbino & C. a Limena (PD). A lato Monica Cerbino (a sinistra) e Caterina Mariano. La Vincenzo Cerbino è uno dei venti dealer recentemente entrati a far parte della rete chiamata a distribuire in Italia i carrelli a marchio Baoli. Monica Cerbino: "carrelli che mantengono quello che promettono: qualità e prezzo"

Il meglio di due mondi

Per Massimo Marchetti, Head of Sales del brand Baoli, l'inserimento della Vincenzo Cerbino nel numero dei concessionari preposti alla commercializzazione del nuovo brand è motivo di soddisfazione: "non solo per la notorietà del dealer in Veneto e la sua competenza quarantennale nel settore, ma soprattutto perché il confronto con i vertici della Cerbino ci ha confermato di essere sulla strada giusta. I carrelli Baoli sponano una diffusa richiesta del mercato che cerca macchine solide, affidabili, tecnologicamente evolute ma non iper-tecnologiche. Il tutto con le garanzie assicurate da un grande Gruppo come OM Carrelli Elevatori e dalla sua organizzazione". La rete Baoli affianca la pre-esistente rete OM Carrelli Elevatori, con cui peraltro non si pone in concorrenza "data la differenziazione dei mercati di riferimento dei diversi brand".



Uno dei tre carrelli Baoli acquistati dalla IRSAP di Arquà Polesine. Per Fabrizio Davi, dell'Ufficio Acquisti, "le nostre necessità di movimentazione richiedono carrelli solidi, compatti, agili anche in spazi ristretti" - Foto cortesia IRSAP



Monica Cerbino: "La mia migliore soddisfazione è poter contare sull'amicizia di clienti che ci seguono da quarant'anni"



Una delle officine mobili della Vincenzo Cerbino brandizzate con il logo e l'immagine Baoli. Sono 2mila i clienti attivi serviti sul territorio di competenza e sette le officine mobili



Massimo Marchetti



Carrelli Baoli pronti per la consegna: "Abbiamo visto le macchine. Abbiamo il supporto di un grande gruppo come OM Carrelli Elevatori per quanto concerne formazione, noleggio, ricambi e componenti in pronta consegna" – dice Monica Cerbino

La voce del cliente

Da gennaio ad oggi sono tre le macchine da magazzino Baoli acquistate dalla IRSAP di Arquà Polesine (RO), impresa nata nel 1963 ed oggi affermata a livello globale quale eccellenza del made in Italy nella progettazione, produzione e distribuzione di radiatori con oltre 500.000 diverse soluzioni dimensionali e cromatiche. La logistica IRSAP opera a sostegno delle attività sia di produzione che di distribuzione: "le nostre necessità di movimentazione – spiega Fabrizio Davi dell'Ufficio Acquisti aziendale – richiedono mezzi solidi, compatti, agili anche in spazi ristretti, di facile guida e manovrabilità. Collaboriamo da anni con la Vincenzo Cerbino & C. e i consigli della titolare, Monica Cerbino, sono stati determinanti nel facilitare la nostra scelta, una scelta di cui non posso che ritenermi soddisfatto". Sui tre carrelli acquistati si succedono più operatori adibiti alle più diverse mansioni all'interno del magazzino o sul piazzale: "ciascun operatore ha le sue preferenze di guida. L'adattabilità dei mezzi ha soddisfatto anche le loro necessità".

“ Il primo
carrello lo vende
il commerciale,
il secondo
l'assistenza ”

Mi faccio in quattro

La Vincenzo Cerbino & C., fondata nel 1974, è un'azienda specializzata nella progettazione e realizzazione di magazzini e nella fornitura di carrelli elevatori. Conta sulla collaborazione della Dalmine Logistic Solutions per quanto concerne l'offerta di scaffalature, soppalchi e magazzini, della Kardex Remstar per quanto riguarda i magazzini verticali e, dallo scorso gennaio, della OM Carrelli Elevatori per la commercializzazione delle macchine a marchio Baoli. Nel catalogo delle soluzioni anche tunnel estensibili, chiusure industriali e punti di carico. L'azienda, operativa su una superficie di oltre 2.500 metri quadri, conta sul lavoro di una ventina di collaboratori, annovera una flotta di sette officine mobili attrezzate e serve in Regione un patrimonio di oltre 2mila clienti attivi. Per quanto concerne il marchio Baoli offre tutti i servizi tipici: vendita, noleggio a breve o lungo termine, assistenza, formazione dei carrellisti, consulenza sulle caratteristiche del mezzo o della flotta e per quanto concerne i servizi finanziari. Il sito di riferimento è www.cerbino.it.