



CERIANI GROUP

UNA STORIA DA LEADER

Puntare sugli uomini per consolidare l'azienda. Intervista a Biagio Petrarolo, Amministratore Delegato di Ceriani Group.



di M.R.B.

Per avere longevità occorre abbinare capacità imprenditoriale, innovativa con quella di formare le risorse umane. *Human Training* ha intervistato in esclusiva Biagio Petrarolo, Amministratore Delegato della Ceriani Group, il concessionario di punta di Iveco in Italia.

Petrarolo ci può fare un breve cenno sulla storia dell'azienda? Di cosa vi occupate?

Il Gruppo Ceriani nasce nel 1923 dall'idea del Sig. Pasquale Ceriani che decise di de-

dicarsi, oltre alla costruzione di biciclette, alla vendita e riparazione di autoveicoli. L'azienda sorge grazie alla collaborazione con il marchio Fiat, che dura ormai da più di Novanta anni. Nel 1929 si sviluppa la prima concessionaria a Parabiago (MI), che tuttora è la sede storica dell'azienda, il Gruppo Ceriani ha continuato la sua crescita negli anni, espandendosi e diventando nel 1976 concessionario IVECO e OM per i carrelli elevatori, attraverso una serie di fusioni ed incorporazioni nella zona di



«Il piano di formazione ha previsto interventi sulle tecniche di vendita, sulla customer care, sul budget.»

Varese. Il gruppo Ceriani è diventato oggi uno delle più importanti concessionarie Iveco e OM, grazie anche all'inserimento del marchio New Holland e del marchio Caterpillar proprio in questi ultimi mesi. Ceriani Group è quindi una grande realtà che commercializza ed offre ai clienti una vasta gamma di veicoli, con grandi marchi quali Fiat, Lancia, Alfa Romeo, Daihatsu, Volvo, Peugeot.

Come vede l'attuale scenario economico riferito al suo settore?

Con l'inizio della crisi economica, per quanto riguarda la parte dei veicoli industriali di Iveco, carrelli elevatori, macchine movimento terra, c'è stata una forte contrazione nel 2009 e per tutto il 2010.

Tuttora siamo di fronte ad una instabilità costante ed uno scenario a corrente alternata, quindi fare previsioni a lungo termine diventa difficile. Rispetto all'anno scorso, attualmente ci sono dei segnali diversi, migliori che possono produrre un risultato positivo sui fatturati.

Questo per collegarsi anche a ciò che il nostro territorio offre, il territorio di Milano, a fronte di alcune opere pubbliche che stanno partendo e che ci vengono segnalate dai clienti e dalla ripresa stessa delle attività meccaniche che erano completamente

ferme dalla fine del 2009 e inizio 2010. Va aggiunta la nostra voglia di fare qualcosa.

Quali sono le strategie nella vostra azienda in questo tipo di mercato?

Ci siamo concentrati principalmente sulla riorganizzazione, la ricerca dell'efficienza e lo sviluppo dei nostri marchi, focalizzando l'attenzione sul core business, quello della vendita dei veicoli industriali.

Le strategie adottate sono state quelle di acquisire nuovi marchi, come è avvenuto per le macchine industriali con l'acquisizione di Caterpillar e per i carrelli elevatori. Rientra tra le strategie l'attivazione di un processo di formazione ben strutturato, utilizzando i Fondi Impresa, sia per mantenere la struttura sempre aggiornata, sia per crescere dal punto di vista delle competenze.

Al fine di supportare tali strategie, quale rilievo hanno le Risorse Umane per la sua organizzazione?

Le Risorse Umane sono la base del nostro progetto imprenditoriale perché senza le persone giuste al posto giusto e con la giusta motivazione, soprattutto in questi momenti difficili, credo che non si andrebbe da nessuna parte.

È una regola generale che vale sempre, in particolare nei momenti di crisi. Ci vuole molta attenzione ed è per questo che ci siamo focalizzati da subito, sulla parte organizzativa delle Risorse Umane e sulle loro competenze, per mantenere saldi i rapporti con i dipendenti.

Come viene sviluppata la formazione e che tipo di programmi avete fatto in questo momento? Rivolti a chi e con quali risultati?

Nell'ambito della formazione abbiamo due scenari: i corsi di formazione istituzionali interni, cui partecipa tutta l'organizzazione nell'ambito dell'assistenza e dell'amministrazione e la collaborazione esterna con Fondimpresa tramite la Power Training. Con loro stiamo svilup-





pando una serie di attività che passano attraverso una formazione specifica delle prime linee, dei Quadri, in termini di conoscenza tecnica, esempio: il budget, come lavorare in team o come sviluppare una leadership e dei venditori con lezioni sulle tecniche di vendita. Questo è il programma fatto nel corso del 2010. Nel 2011 stiamo pianificando ulteriori attività di assessment per tutta quella parte di formazione che possa arrivare ad ampliare le competenze di ognuno durante i corsi. In questo progetto abbiamo coinvolto anche la parte più operativa dell'azienda, i tecnici che ci supportano nelle nostre officine, quella parte di azienda che di solito non viene presa in considerazione nei progetti formativi. L'obiettivo è quello di diffondere una cultura ed un accentramento verso l'azienda.

Siamo molto soddisfatti dei primi riscontri, i risultati che ci sta dando la formazione sono quelli di aver creato un clima più sereno, più motivato e più proattivo, inoltre un immediato riscontro positivo è stato ottenuto sugli operai e sui tecnici che non erano mai stati coinvolti prima d'ora, avendo ottenuto una maggiore consapevolezza degli strumenti messi a loro disposizione.

BIAGIO PETRAROLO **Buon sangue non mente**

Nasce ad Andria (BA) il 28/10/1969, figlio di commercianti. Diplomato Analista Contabile. Nel 1988 inizia il suo percorso nell'ambito del commercio dei veicoli industriali presso una concessionaria DAF/VOLVO.

Nel 1995 si trasferisce a Brescia presso concessionaria Renault Veicoli Industriali, assumendo il ruolo di responsabile di filiale e Consigliere Delegato.

Nel 1998 è a Varese in concessionaria Iveco come responsabile di zona, divenendo nel 2004 Responsabile Vendite per la gamma di veicoli pesanti.

Dal febbraio 2006 al dicembre 2008 lavora per Mercedes Benz Italia nella divisione veicoli usati, con il compito di seguire la fase di start up del TruckStore di Roma, coordinando gli acquisti dei TruckStore di Roma e Bari.

Dal marzo 2009 è Amministratore Delegato di Ceriani Group S.p.A., concessionaria per i brand Iveco e New Holland per le province di Varese e Milano e dal maggio 2011 anche di Ceriani Carrelli Elevatori Srl, concessionaria del marchio CAT Lift Trucks.

Nel corso degli anni ha avuto modo di seguire diversi percorsi formativi di livello manageriale, tra cui corsi di leadership e sulla gestione delle imprese di servizi.

Ama definirsi "laureato in commercio di veicoli industriali".

«Un riscontro positivo è stato ottenuto sugli operai e sui tecnici coinvolti in corsi sul lavoro in team e sulle customer care.»