

GRUPPO MAURELLI INTERVISTA ESCLUSIVA AL PRESIDENTE GIACOMO MAURELLI

Professionalità e disponibilità da sempre la nostra forza

TANTE LE NOVITÀ IN CANTIERE PER IL 2023, A COMINCIARE DA UN'ESPANSIONE IN TERMINI DI FILIALI NEL SETTORE TRUCK E TRAILER, MA ANCHE IN QUELLO MOTO E VEICOLI LEGGERI COMMERCIALI, PER CONTINUARE CON L'IMPORTANTE PARTNERSHIP SUL TEMA DELLA SICUREZZA CON MOBILEYE.

di **Greta Rossi**
Casoria

È da quasi settant'anni uno dei protagonisti del nostro settore, parliamo del gruppo Maurelli, che dal 1955 ha saputo crescere ed ampliare il proprio portafoglio di servizi nel nome dell'innovazione e dell'assistenza al cliente. E se le officine dedicate ai ricambi dei veicoli industriali continuano a costituire un punto di riferimento sempre più capillare sul territorio italiano, oggi il Presidente Giacomo Maurelli, nipote del fondatore di cui porta il nome, ci spiega quali sono state le linee guida dell'anno appena chiuso e quali saranno quelle dell'immediato futuro, e oltre.

Giacomo Maurelli, com'è andato il 2022, possiamo fare un bilancio delle attività nelle quali siete stati impegnati e dei risultati?

Sono molto soddisfatto del trend positivo che il mio gruppo sta tracciando: in tutti questi anni di operatività ci siamo impegnati a fondo nel coltivare i valori fondamentali di professionalità, assistenza e disponibilità che ci contraddistinguono, e ciò ha fatto sì che il nostro percorso di qualità diventasse l'unica strada percorribile per il successo. Abbiamo consolidato il nostro ruolo di leader del settore grazie all'impegno che abbiamo profuso in ogni singola attività che ci vede impegnati in prima persona: sono fiero delle tante partnership che abbiamo siglato in un anno a partire da quella con ALIS, l'Associazione Logistica dell'Intermodalità Sostenibile, fino ad arrivare alle recenti acquisizioni che ci hanno consentito di affermare con maggiore vigore e forza la nostra presenza in contesti adiacenti a quelli consueti. Grazie all'acquisizione al 100 per cento della Bezares Italia, siamo

diventati distributori unici per l'Italia del vasto assortimento di pompe, prese di forza, parti di attrezzature e componenti per sistemi idraulici a marchio Bezares, leader mondiale nel settore. Abbiamo, inoltre, mantenuto fede alla promessa implicita in ciascun rapporto commerciale attivo con i nostri clienti: essere presenti lì dove i clienti hanno bisogno di noi per superare gli imprevisti che si possono verificare durante il loro tragitto.

Quali sono state le linee guida che hanno accompagnato il complesso delle vostre attività nei confronti della rete e dei clienti?

Nella sequenza del DNA del gruppo Maurelli, condivisa con tutte le risorse che vi contribuiscono attivamente, è tracciata la volontà di stare sul territorio, per i clienti e al fianco dei clienti, per poter interpretare al meglio le loro esigenze e complessità. Grazie a questo forte senso di coinvolgimento e condivisione, sentiamo sulla nostra pelle le loro richieste e ciò ci spinge a impegnarci sempre di più per sviluppare nuove soluzioni che indirizzeranno le evoluzioni future del mercato. La volontà di fare bene è alla base del nostro percorso di sviluppo: efficienza e rapidità sono i nostri valori chiave mentre le risorse umane sono le skills più preziose di cui disponiamo. Nel tempo abbiamo capitalizzato la fiducia e la fedeltà dei nostri clienti, ed è per noi motivo di vanto costruire solidi rapporti di collaborazione che vanno oltre la semplice fornitura dei ricambi. Le nuove business unit ed i nuovi servizi risponderanno alla nostra mission di essere gli unici interlocutori per tutte le esigenze dei nostri clienti, attuali e potenziali.

Quali saranno le strategie e le novità previste per il 2023?

Il nuovo anno si apre all'insegna

della strategia di presidio territoriale che perseguiamo con energia: stiamo dando vita a nuovi filiali, HUB logistici e uffici di rappresentanza e, a breve, ci espanderemo al 100 per cento in quelle aree che vogliamo raggiungere con tutta la nostra offerta. Posso dire con certezza che andremo ad espanderci non soltanto nel settore Truck & Trailer ma anche in quello moto e veicoli leggeri commerciali, ai quali già ci rivolgiamo, in primis, con i lubrificanti a marchio Repsol, di cui siamo distributori esclusivi, e poi con la gamma di articoli a marchio Motyx, il nostro private label dedicato al mondo degli accessori per l'Automotive. Inoltre, in virtù della recente partnership, svilupperemo completamente il progetto MobilEye legato all'importante tematica della sicurezza stradale, in favore non soltanto di autisti ma anche di pedoni, ciclisti ed utenti della strada. MobilEye è la società del gruppo Intel specializzata nell'avanguardia per la sicurezza alla guida, basate sull'esperienza testata sul campo e una visione proiettata al futuro: Maurelli Group è diventato Distributore ufficiale per Italia e offriamo sul mercato i due prodotti di punta, MobilEye 8 e MobilEye Fisheye, che garantiscono una copertura dell'intero parco circolante, sia autovetture sia veicoli commerciali e industriali. Viviamo in prima persona le peculiarità del mondo del trasporto e della logistica e sappiamo bene quanto sia importante tutelare la sicurezza e la salute di tutti gli operatori del settore e dell'intera collettività: forti di questi principi abbiamo

“Accanto all'impegno delle aziende si deve collocare quello delle istituzioni, perché il nostro settore produce benessere a 360°”.



sposato con entusiasmo questo progetto con l'importante obiettivo di rendere più sicure le strade dell'Italia e del mondo. Accanto a queste strategie proseguirà incessante l'ampliamento del settore Ecologia, grazie al consolidamento delle

competenze del team dedicato e alla disponibilità completa di ricambi per spazzatrici e compattatori nonché di componenti oleodinamici, tra cui i prodotti Bezares.

Come prevede che il mercato dei veicoli industriali possa evolversi nel 2023?

Le evoluzioni che interessano il settore dei veicoli industriali sono in gran parte influenzate dall'attuale incertezza geopolitica dovuta inevitabilmente al protrarsi della guerra in Ucraina, i cui effetti negativi stanno contaminando i valori di mercato delle materie produttive e delle componenti energetiche senza considerare l'allungamento dei tempi di attesa per le consegne di veicoli e componenti. Si stanno verificando ritardi importanti nei diversi processi produttivi con un inevitabile impatto sull'intera catena del valore: è un momento storico molto particolare e il mio gruppo ha saputo fare la diffe-

renza grazie all'importante valore dello stock di magazzino. Ciò ha rappresentato sicuramente una dimostrazione di forza e solidità del mio gruppo che ha rafforzato ancora di più, nei confronti dei nostri clienti, quel senso di fiducia di cui siamo fieri. Alla luce di questo contesto, credo che l'evoluzione del mercato tenda inevitabilmente verso la nascita di sinergie e accordi tra i vari operatori, in quanto in tal modo si liberano risorse potenziali che i singoli non sono in grado di generare, superando le criticità dell'attuale struttura di mercato: con orgoglio posso sottolineare che questa strategia è ben nota al mio gruppo che, già da tempo, persegue la strada delle collaborazioni e delle partnership generatrici di nuova potenza economica.

Quali sono le urgenze da affrontare politicamente per migliorare la competitività del settore del trasporto nazionale e delle aziende che lo animano?

Il trasporto gioca un ruolo fondamentale nell'economia globale e necessita di forti interventi normativi utili a favorire l'impegno di coloro che ne fanno parte: noi, come Maurelli Group, siamo impegnati in prima linea nel diffondere competenze, responsabilità e passione. Accanto all'impegno dell'imprenditorialità privata si deve collocare quello delle istituzioni, perché valorizzare il nostro settore significa diffondere benessere a 360° che si riverserà trasversalmente su tutti i settori produttivi. È sempre più stringente la necessità di adottare misure concrete per favorire lo switch su nuove forme di sostenibilità ambientale, andando ad incentivare lo sviluppo di veicoli elettrici nonché forme di trasporto intermodale. Condividiamo con ALIS la necessità di promuovere misure dirette a toccare due aspetti fondamentali per il settore: riduzione del carico fiscale su aziende e lavoratori e maggiore sburocraziazione. Da ultimo ritengo che la competitività del trasporto non possa prescindere da un'efficiente rete infrastrutturale, che possa consentire agli operatori di tracciare percorsi più snelli, sicuri e veloci a vantaggio dello sviluppo economico nazionale.

