

scelte vincenti

La forza dell'innovazione per fornire soluzioni ad hoc

Danilo Laino, nuovo Ceo di Maurelli Group, detta la strategia futura a metà tra continuità e nuove sfide di un mercato che cambia

“L'espansione territoriale è la strada privilegiata per toccare con mano il nostro target di riferimento ed essere così pionieri di tante soluzioni innovative che il Gruppo ha saputo sviluppare nel tempo. Dare vita a tante sedi Maurelli equivale a creare una community diffusa in tutta Italia e non solo, dove i nostri clienti possono accedere a un ventaglio di servizi e soluzioni sartoriali che rispondano alle loro esigenze”. A parlare è Danilo Laino, nuovo Ceo di Maurelli Group, distributore internazionale per ricambi di veicoli industriali e non solo, che punta ad ampliare il suo campo d'azione per rispondere sempre più alle sfide del mercato. “Un incarico prestigioso e ricco di responsabilità e opportunità. Conosco la famiglia Maurelli e l'omonimo Gruppo da più di 20 anni - racconta il Ceo - Ho mosso i miei primi passi professionali in azienda nell'area commerciale, seguendo da vicino diverse aree territoriali, partendo dalla Campania per poi proseguire verso Sud. Ho avuto la fortuna di poter apprendere, in maniera assolutamente empirica, le caratteristiche del mercato, dei nostri clienti, analizzando le esigenze e le singole richieste, andando a incrociarle con l'offerta commerciale della Maurelli che ha saputo crescere nel tempo a ritmo costante ma incalzante dando a me, e a tutto il suo network, l'opportunità di crescere insieme al gruppo”. Non a caso la nomina di Laino

è nel segno della continuità della crescita sistemica di Maurelli Group. “I valori di Giacomo Maurelli sono la bussola che ci guida in qualsiasi decisione strategica. Decisioni che si basano sulla centralità delle risorse umane perché la differenza la fanno sempre gli uomini, soprattutto in questo settore che vede affermarsi sempre di più il servizio quale potente elemento di supremazia”. Il tutto grazie a una strategia che si affida al know-how di singole business unit. “Tra le principali tappe della strategia di diversificazione, intraprese di recente, ricordiamo la nascita della divisione Fleet Management, che - spiega - ha rappresentato una svolta significativa per un segmento che necessitava dell'ausilio di un partner specializzato per la gestione delle flotte: il nostro team supporta infatti le aziende sia pubbliche sia private”. “Successivamente - aggiunge il Ceo - siamo stati selezionati dalla multinazionale Repsol quale distributore esclusivo per l'Italia di tutti i suoi lubrificanti e liquidi speciali per tutti i veicoli, da quelli pesanti ai leggeri passando per le moto e l'industria. Inoltre, accanto all'acquisizione al 100% di Bezares Italia, il leader mondiale nella produzione di prese di forza, pompe, parti di attrezzature idrauliche e accessori di alta qualità, stiamo procedendo al simultaneo sviluppo del settore ecologia per ampliare ulteriormente il nostro raggio d'azione”. Le singole business unit si pongono accanto alla ristrutturazione dell'intero management, che orienta il livello di efficienza e operatività del gruppo: “Abbiamo due profili manageriali altamente skillati, il Coe e il Cfo, che stanno introducendo nuove soluzioni informatiche, logistiche e finanziarie. In più, guardiamo al futuro con un rinnovato desiderio di innovazione e cambiamento grazie anche al rientro in azienda della quarta generazione Maurelli: Giulia e Eduardo, infatti, inizieranno un nuovo percorso professionale, procedendo step by step nei diversi ambiti operativi e manageriali della nostra realtà. Ricordo infatti che Maurelli Group, nonostante la sua dimensione, continua a essere una realtà a carattere familiare dove la proprietà infonde in prima persona impegno e passione”.

■ ■ ■ DIVERSIFICAZIONE E NUOVI BUSINESS

La strategia di diversificazione di Maurelli Group attuata fino a oggi racconta un percorso di sviluppo che è stato precursore dell'evoluzione dell'intero settore automotive: “Nel prossimo futuro continueremo ad ascoltare le esigenze dei nostri clienti, che saranno la bussola delle nostre strategie e dei nostri nuovi business”, sottolinea Danilo Laino, Ceo di Maurelli Group.



Danilo Laino, nuovo Ceo di Maurelli Group

Carattere familiare ma anche grande espansione territoriale, come dimostrato dalle nuove aperture. “Abbiamo realizzato il progetto di acquisizione al 100% di Sbr, già nostra partecipata, con le due sedi di Ascoli e Bologna: molto più di una semplice operazione commerciale, in quanto il nostro obiettivo è sfruttare completamente l'unione delle skill

delle risorse Maurelli e Sbr”. Non solo: “Dopo la terza sede nel Lazio, quella di Latina, abbiamo aperto un nuovo presidio territoriale nel Triveneto con la filiale di Padova che - conclude Laino - si affianca a ben quattro filiali e un hub logistico, garantendo quindi una copertura pressoché totale in tale area. La crescita di sedi, fatturato, clienti, prodotti offerti e private label, come Gam Technic e Motyx, sono il riflesso dell'operato di migliaia di risorse e del loro prezioso contributo: per noi sono loro il vero ingrediente segreto che unisce e fortifica il Gruppo”. ■