

INTERVISTA

FRANCESCO GRANDOLFO

AMMINISTRATORE UNICO GRANDOLFO VEICOLI INDUSTRIALI

La storia dell'Azienda pugliese affonda le sue radici nelle primissime esperienze lavorative di Vincenzo Grandolfo, quando in età adolescenziale inizia a dedicarsi alle riparazioni di carrozzeria e delle attrezzature speciali di veicoli commerciali e industriali. Un'indole tenace la sua, che lo porta ad apprendere rapidamente tutti i segreti del mestiere. Nel 1972 apre la prima officina: la sua forza sta nel circondarsi di figure professionali esperte, e nel saper essere creativo e originale, tanto che negli anni Ottanta deposita il brevetto per uno stabilizzatore telescopico per ribaltabile trilaterale ad uso cava cantiere. Nel tempo continua ad investire nell'arte di carrozzeria, aggiungendo di volta in volta moderne attrezzature tecniche come cesoie e piegatrici a controllo numerico e una linea completa per la costruzione di cisterne, tutte idonee alla realizzazione di lavorazioni a regola d'arte. Avvalendosi di partnership commerciali e di consulenze, si specializza poi nella riparazione e vendita di impianti per carburanti su autocisterne, rimorchi e semirimorchi, completando l'offerta dei servizi con l'esecuzione dei collaudi e delle verifiche.

Mdt - Dove sorge l'azienda e quali sono le attuali dimensioni?

Grandolfo - L'azienda sorge nel "cuore" dell'area industriale di Bari-Modugno e concentra le sue attività in un'unica sede amministrativa, commerciale e di assistenza di oltre 40.000 mq. Nell'ottica della "customer satisfaction", adottiamo il sistema di qualità ISO 9001, che permette l'ottimizzazione dei processi interni e il miglioramento dei servizi erogati al cliente. Inoltre, crediamo fermamente nell'importanza della ricerca e dell'innovazione nell'interesse della collettività, e a tale scopo già da qualche anno sosteniamo la Fondazione Telethon, impegnata nella ricerca sulle malattie genetiche rare. Il Gruppo Grandolfo vanta un fatturato complessivo annuo di circa 30 milioni di euro e un organico di 60 collaboratori, tutti altamente qualificati.

Mdt - Com'è strutturato il post vendita?

Grandolfo - Il servizio di assistenza post vendita è eseguito direttamente dalla Direzione aziendale e conta sulla ventennale collaborazione del capo-officina e di due accettatori specializzati. Oltre 1.500 mq distribuiti su tre livelli sono dedicati a un magazzino ricambi, gestito da un collaboratore preposto alla vendita. L'obiettivo è fornire uno standard qualitativo eccellente, proponendo servizi mirati attraverso la realizzazione dei piani di manutenzione, cui si aggiungono formazioni tecniche e di guida per gli autisti. Il servizio post vendita si completa con un'officina "mobile" attrezzata e dedicata al service 24/7. A coadiuvare il tutto c'è l'Ufficio Marketing, cui spetta monitorare la soddisfazione del cliente.

Mdt - Qual è il profilo dei vo-



Il presidio della Losanga nel cuore della Puglia

L'AZIENDA NASCE PER INIZIATIVA DI VINCENZO GRANDOLFO, RIUSCITO NEGLI ANNI ATTRAVERSO LUNGIMIRANZA E CREATIVITÀ, A DARE VITA A UN SISTEMA COLLAUDATO E DI SUCCESSO. OGGI AL TIMONE PER IL MARCHIO RENAULT TRUCKS C'È IL FIGLIO FRANCESCO, CHE PROSEGUE CON LA STESSA DETERMINAZIONE E UGUALE PASSIONE L'ATTIVITÀ DEL PADRE.

di CRISTINA ALTIERI
BARI

stri clienti e quali sono i veicoli più richiesti?

Grandolfo - Abbiamo una clientela molto diversificata. Serviamo prevalentemente piccole e medie imprese di tutti i settori, dall'alimentare al trasporto carburante. Ciò

anche grazie alla vicinanza del Porto di Bari e alle raffinerie di Taranto. Tra i nostri clienti spiccano anche molte aziende del settore metalmeccanico e dell'automotive, nonché numerosi enti statali e pubblici. Tra i veicoli più ri-

chiesti, c'è il top di gamma T da 520 CV nelle sue diverse derivazioni. Efficiente, robusto e affidabile, si conferma un vero "centro di profitto" per la nostra clientela. Anche il "piccolo" di casa Renault Trucks, il Master Red Edition,

è molto apprezzato per la sua versatilità e la sua predisposizione ad adattarsi a qualsiasi allestimento.

Mdt - Com'è iniziata la partnership con Renault Trucks?

Grandolfo - Nel 1992 l'azienda ha sottoscritto il mandato Renault Veicoli Industriali (oggi Renault Trucks Italia), determinando la nascita della Grandolfo Veicoli Industriali. Siamo dealer ufficiale nella commercializzazione e riparazione di veicoli



La Grandolfo Veicoli Industriali oggi. A destra, Vincenzo Grandolfo agli inizi della carriera.



commerciali e industriali Renault Trucks per le zone di Bari, Barletta-Andria-Trani, Foggia, Taranto, Matera e Potenza. Un traguardo importante, ottenuto anche grazie al valido supporto dei miei fratelli Michele e Maddalena. Sono davvero orgoglioso di aver proseguito la sfida di quegli anni, in cui l'immatricolato Renault V.I. era pressoché inesistente. Non a caso oggi siamo unico centro di riferimento di vendita Renault Trucks per Puglia e Basilicata.

Mdt - Quali sono i punti di forza del marchio Renault Trucks?

Grandolfo - Il nostro successo dipende sicuramente da un prodotto vincente: stabili, robusti ed affidabili, i veicoli Renault Trucks offrono soluzioni ottimali in termini di efficienza e di redditività, nonché tutti i comfort, grazie alla cabina di guida comoda, spaziosa e multiacessorata. Pioniere nel settore della mobilità elettrica, Renault Trucks oggi si fa avanti con una gamma completa di veicoli elettrici: da 3,5 a 26 t, rispondono a tutti gli usi, dalla consegna e distribuzione delle merci alla raccolta dei rifiuti. Renault Trucks, inoltre, vanta una rete capillare di circa 1.200 officine specializzate, distribuite sul territorio italiano ed europeo. In definitiva, i veicoli Renault Trucks si contraddistinguono per l'ottimo rapporto qualità-prezzo che, rispetto all'offerta attuale di mercato, non ha eguali.

Mdt - Com'è andato l'ultimo anno e quali saranno le strategie per il 2021?

Grandolfo - Il 2020 è stato un anno difficile. Ciò nonostante, il nostro bilancio è positivo e abbiamo registrato nei dodici mesi un incremento del fatturato superiore rispetto all'anno precedente. Da quando è iniziata la pandemia non abbiamo mai perso di vista il cliente. Entrato in vigore il lockdown, abbiamo predisposto tutte le misure di sicurezza anti Covid-19, mettendole a disposizione del personale interno e della clientela. La nostra officina non si è mai fermata e ciò ha permesso di garantire la mobilità. In ambito commerciale i clienti, grazie alle iniziative di Renault Trucks Italia dedicate alla ripartenza, hanno potuto usufruire di proposte economiche vantaggiose. Le consulenze di vendita sono state effettuate prevalentemente su appuntamento o utilizzando sistemi di videoconferenza. Per il 2021 auspichiamo di confermare il trend positivo del 2020. Il nostro focus continuerà a essere la centralità del cliente, perseverando in strategie di marketing diretto e di social media marketing. Naturalmente continueremo a proporre ai clienti fidelizzati prodotti innovativi ed ecosostenibili, mentre a quelli potenziali offriremo soluzioni competitive e su misura, orientate ad una comunicazione più incentrata sul prodotto Renault Trucks. Siamo partner dei nostri clienti: analizziamo il loro business e studiamo soluzioni tailor-made per superare tutte le loro aspettative.