

Ica System: Luigino Durante al comando del Gruppo



Dopo mesi di chiacchiere da corridoio e di voci di mercato, ora la notizia è ufficiale.

Il timone di Ica System, storico dealer di Treviso, è passato completamente nelle mani di **Luigino Durante**, entrato in azienda nell'ottobre dell'88 come agente e dal '90 come socio e membro del CdA, scalando così le posizioni fino a raggiungerne il vertice.

A partire da agosto Enrico Barbi, ultimo rimasto in azienda dei quattro imprenditori che nel 1987 fondarono la Ica System, ha lasciato infatti la carica di amministratore e socio di maggioranza.

"Ica System è un'azienda sana, forte, con bilanci solidissimi e ottime potenzialità di crescita. Sono felice di poter continuare quest'avventura, e lo farò con rinnovato smalto". Afferma orgoglioso **Luigino Durante** nuovo amministratore unico dell'azienda.

Quale è stato il suo ruolo in azienda in questi anni?

"Nella ripartizione dei compiti, in questi anni ho sempre lavorato, diciamo così, nelle retrovie, occupandomi della logistica, dell'assistenza tecnica, della divisione Industria e dello sviluppo di nuovi prodotti. Questo mi ha permesso di creare un rapporto stretto e quotidiano con i clienti, i fornitori e tutta l'area vendite, dalla preparazione delle offerte all'affiancamento dal cliente e di vedere sempre le necessità e le potenzialità di crescita, quel mezzo vuoto del bicchiere che aspetta solo di essere riempito."

Ad esempio?

"Ad esempio sulle acquisizioni. Ritengo che quella di acquisire sia una strada che dobbiamo percorrere se vogliamo crescere."

Anche Ica è cresciuta tanto...

"E' vero. Pensi che quando sono arrivato, nell'autunno del 1988, la Impianti Centralizzati di Aspirazione (l'acronimo ICA poi è rimasto anche se abbiamo abbandonato quel settore) fatturava 240 milioni di lire. Oggi Ica

è un gruppo da 35 milioni di euro in cui lavorano 140 persone, con quattro sedi, una filiale logistica e diversi centri di distribuzione "leggeri" sparsi in tutta Italia. Siamo stati pionieri nel noleggio, che ancor oggi è allineato con il fatturato delle vendite. Ci siamo strutturati per rispondere alle esigenze delle imprese, che rappresentano la fetta di gran lunga più importante della nostra clientela. Abbiamo attraversato in crescita gli anni della crisi e devo anche dire che l'ultimo bilancio, grazie anche a una gestione oculata, è stato uno dei più belli di sempre".

Quanto vale l'assistenza?

"Circa un decimo del fatturato. E' uno dei nostri fiori all'occhiello ma anche lì ci proponiamo di migliorare ancora nella gestione del servizio".

A proposito: recentemente ha lasciato Ica System anche il vostro tecnico Franco Silvestrin....

"Silvestrin, anche se non lavora più qui, sta già continuando comunque a collaborare con noi e a darci il suo prezioso supporto. Inoltre stiamo inserendo in azienda nuove figure che ci permetteranno di crescere ancora sviluppando sia la parte commerciale sia quella tecnica. Ma le ripeto, non c'è bisogno di nessuna rivoluzione, solo di qualche aggiustamento".

Che visione ha dell'azienda?

"Continueremo il cammino di azienda eticamente responsabile, che opera in sintonia con i valori ambientali, sociali ed economici. Ci occuperemo di incrementare il livello di servizio al cliente e utente finale. Internamente punteremo sulla chiarezza dei ruoli e dei compiti e sulla sostanza del lavoro di tutti i giorni. Potenzieremo la struttura interna, le relazioni con i clienti e miglioreremo ancora la qualità del servizio e dell'offerta".

Cosa vi aspetta nel prossimo futuro?

"Almeno sei mesi/un anno di duro lavoro. Nell'ultimo periodo abbiamo voluto mante-

nere la quota di mercato, ma ora mantenere per me non è abbastanza, e inoltre ci sono tanti altri aspetti pratici: per esempio abbiamo recentemente adottato un sistema informatico all'avanguardia, un fiore all'occhiello che ci permetterà di migliorare le performance e offrire servizi innovativi anche ai clienti.

Come vede il futuro dei dealer in Italia?

"Secondo me sopravviveranno bene quei pochi veramente grandi dealer e la galassia dei piccoli e piccolissimi. A soffrire sarà la fascia media, che non offre né i vantaggi delle realtà strutturate, né quelli del piccolo, in grado di servire il paesino di montagna o la frazione del comune irraggiungibile. Può anche essere che i grandi dealer inizino a loro volta a diventare distributori per i piccoli, aggiungendo un anello alla filiera".

Quale sarà la prima cosa che dirà ai suoi collaboratori?

"Mi aspetto un forte lavoro di squadra da parte di tutti, collaborazione, condivisione degli obiettivi comuni e dei prossimi successi che ci aspettano".

[www.icasystem.it]

