

# Ristruttura il debito e **assume** La scommessa vinta di Gb Ricambi

L'azienda modenese, senza licenziare e tenendo alta la redditività, ha restituito alle banche 90 dei 125 milioni di debito che aveva contratto. L'ad Saporita «Nuovi clienti grazie all'e-commerce»

## Chi sono



● **Fabrizio Saporita**, ad di Gb Ricambi

● **Domenico Trombone**, commercialista dell'omonimo studio

Il sapore è quello di una scommessa vinta, con una posta in palio da brividi: oltre 200 posti di lavoro. E un nome che ha fatto la storia dell'industria modenese. Ci sono voluti quasi sette anni, ma ormai la tempesta è alle spalle e in Gb Ricambi le parole all'ordine del giorno non sono più risanamento, debiti e crisi, ma rilancio, investimenti e futuro.

«La verità è che nessuno pensava che le operazioni che avevamo in testa per risolvere le sorti dell'azienda fossero valide e realizzabili: oggi l'ambizione di voler diventare l'Amazon dei pezzi di ricambio ci permette di tirare un sospiro di sollievo e di proseguire la fase di rilancio». Fabrizio Saporita è l'amministratore delegato della Gb Ricambi, azienda fondata nel 1962 che produce ricambi per macchine agricole e movimento terra (bulldozer, escavatori, scraper, pale ricaricatrici molto altro) con due stabilimenti a Nonantola e Ravenna e una società negli Stati Uniti.

Nell'annus horribilis del 2010 che ha coinciso con la morte del



**Al lavoro**  
Operai allo smistamento dei magazzini di Gb Ricambi

titolare Filippo Borghi e la più feroce crisi economica era direttore amministrativo di un gruppo con un fatturato intorno a 170 milioni di euro e sette società controllate in Italia e all'estero, ma con un indebitamento di 125 milioni. È lui che i due unici azionisti del gruppo (la moglie e il fratello di Filippo Borghi) scelgo-

no per guidare un'operazione di risanamento che in sette anni ha visto l'azienda — affiancata dallo studio commercialista di Domenico Trombone — restituire 90 milioni di euro agli istituti di credito senza mandare a casa un dipendente o ricorrere agli ammortizzatori sociali. Ora il debito si aggira sui 30 milioni e verrà

estinto nel giro di qualche anno. Anzi, la fase di rilancio ha avuto bisogno di nuove figure professionali (una sessantina i nuovi assunti) proprio per dare corso ad una riorganizzazione aziendale e a un nuovo approccio verso il mercato: «La prima tappa è stata la cessione di partecipate estere che ci ha permesso di incassare 43 milioni di euro — spiega Saporita — Riguardo invece all'attività aziendale abbiamo sviluppato un vero e proprio ufficio marketing, rinnovato quello tecnico e inserito figure commerciali, ma soprattutto abbiamo puntato molto sull'e-commerce sfruttando i nostri magazzini orizzontali e verticali e costruendo grazie anche ad un nostro software una rete efficientissima che in Italia consente di ricevere la merce entro 24 ore, 48 per le isole».

Una scelta che di fatto ha reso possibile mettere in portafoglio anche piccoli clienti raggiunti velocemente in tutto il mondo e così massimizzando il profitto. Risultato: i cinquemila clienti sono diventati ottomila, in Italia il 70% delle vendite avviene on-line

mentre in Europa i numeri sfiorano il 40%: «Fino a cinque anni fa trattavamo principalmente Fiat nell'ambito agricolo e Caterpillar in quello industriale, ora siamo in grado di soddisfare le esigenze di Ford, Hurlimann, Landini, Komatsu, Lamborghini, Cummins e tutti gli altri principali marchi, diventando un vero e proprio gruppo multimarca — sottolinea Saporita — L'obiettivo è proseguire su questa strada con questa mentalità tipica di una grande Amazon dei ricambi in grado di dare un servizio di riparazione completo delle macchine».

Italia, Stati Uniti e Arabia Saudita i principali mercati, ma con una situazione finanziaria ormai stabile — il fatturato intorno ai 70 milioni di euro si è contratto rispetto al passato tenendo però alti gli indici di redditività — l'azienda guarda oltre: «Siamo ormai pronti a ripartire più forti che mai — conclude Saporita — Puntiamo a conquistare nuove fette in quei mercati europei dove conta il servizio e la qualità».