

Nel futuro del Gruppo Nicolosi

Nonostante la congiuntura negativa, il gruppo Nicolosi riesce a far fronte alla crisi, con un fatturato in crescita attestato intorno ai 20 milioni di euro, tre in più rispetto al precedente. «In realtà questo risultato non è il frutto di una particolare strategia contro la crisi – spiega Gaetano Nicolosi, amministratore delegato del gruppo -. È il risultato della nostra politica di diversificazione, rivelatasi sempre più utile vista l'attuale situazione di mercato». Sono molti, infatti, gli ambiti in cui presenziano le società del gruppo, gestite dai tre fratelli Nicolosi, Vera, Giovanni e, appunto, Gaetano. Dall'edilizia e l'immobiliare, con GN Costruzioni e NS Immobiliare, alla società cooperativa Rosso Arancia, che produce e com-

Un parco veicolare tra i più importanti in Sicilia. Un fatturato che, nonostante la congiuntura, cresce regolarmente. E un piano di business sempre più rivolto oltre i confini nazionali. Gaetano Nicolosi illustra il futuro dell'omonimo gruppo di famiglia

Carlo Sergi

mercializza prodotti ortofrutticoli, fino all'energia rinnovabile e il fotovoltaico, con la Solenico Spa. Solo per citarne alcune. Proprio su quest'ultimo ambito la Nicolosi ha in serbo importanti progetti per il 2011. «Nel prossimo anno vedremo in produzione il nostro primo parco fotovoltaico e cercheremo di proseguire sulla linea delle energie rinnovabili – dichiara Gaetano Nicolosi -. Ogni nostra società è a sé

stante, con una sua gestione e un'opportuna programmazione di sviluppo. In questo momento la nostra concentrazione maggiore è rivolta alle energie rinnovabili e al settore immobiliare, ma non si trascurano nuovi investimenti sul trasporto». È quest'ultimo, infatti, il vero core business del gruppo, il settore da cui è nato il tutto.

Cosa significa, oggi, occuparsi di trasporti in Sicilia?

«Come tutti sappiamo, questa regione è situata geograficamente all'estremo Sud dell'Europa. E, visti i nuovi regolamenti del codice della strada, sia noi, sia tutto l'indotto, ne paghiamo le conseguenze. Anche se devo osservare come, inspiegabilmente, alcuni attori del comparto faticano a recepirlo. Da anni ormai la nostra prima voce dei costi si chiama "Autostrada del Mare". Questo è l'unico tratto utilizzabile per poter rispettare il codice della



Da sinistra, Aldo Randazzo, Gaetano, Giovanni e Vera Nicolosi della Nicolosi Trasporti Srl www.nicolositrasporti.com



Da anni ormai la nostra prima voce dei costi si chiama "Autostrada del Mare". Questo è l'unico tratto utilizzabile per far sì che i prodotti locali siano presenti puntualmente sui mercati nazionali e internazionali

strada, in materia di ore di guida, e per far sì che i prodotti, in particolare parliamo di quelli ortofrutticoli locali, siano presenti puntualmente sui mercati nazionali e internazionali».

Sicuramente anche il prezzo del carburante incide pesantemente sul vostro bilancio. Il mercato dell'automotive si sta sempre più orientando verso mezzi a basso consumo, se non addirittura totalmente elettrici. Questa evoluzione cosa potrebbe rappresentare per una realtà come la vostra?

«Il carburante ha un'incidenza notevole sul bilancio di una qualsiasi azienda di trasporto, anche se, come ho detto in precedenza, lo metterei sullo stesso piano di incidenza dell'autostrada del mare. I mezzi di ultima generazione hanno abbassato notevolmente il consumo di carburante, ma resta il fatto che i continui aumenti del petrolio ci tengono stretti in una morsa che non lascia via d'uscita. Pensare ad automezzi totalmente elettrici, dedicati all'autotrazione, sarebbe una cosa fantastica, ma credo siamo ancora molto

lontani da tutto questo. Intendiamoci, non sono difficile nei confronti della tecnologia, ma non essendoci ancora infrastrutture adeguate, a partire dalle aree di sosta, dovremmo concentrarci su altre priorità. Per legge, dopo nove ore di guida, gli autisti devono rimanere fermi per almeno dodici ore. Spesso, questi non trovano nemmeno un'area in cui potersi fermare, fare una doccia, ristorarsi. Per cui pensare a stazioni di servizio che permettano di caricare veicoli elettrici mi sembrano ancora un'utopia».

Il mercato straniero quale fetta del vostro fatturato ricopre?

«Attualmente il nostro core business è principalmente in Italia, ma operiamo anche in ambito europeo con due linee. Oltre a seguire il mercato interno, visto il crescere delle commesse provenienti da clienti di varie zone euro- >>



Un'azienda di famiglia

Fondata nel 1962 da Sebastiano Nicolosi, l'omonima azienda di trasporti si è, negli anni, trasformata in uno dei più floridi gruppi imprenditoriali siciliani. A gestire le aziende del gruppo, oggi, sono i figli di Sebastiano: Vera, Gaetano e Giovanni, che hanno raccolto l'eredità del padre nel 2006. Fin da subito i fratelli dimostrano una grande capacità nel gestire e portare avanti l'impresa, con notevole incremento in termini di fatturato. Vera, la primogenita, è oggi l'amministratore unico della The Queen Srl. Gaetano, invece, si occupa in particolare della Nicolosi Trasporti, curandone da sempre i contratti commerciali e intrattenendo rapporti con aziende committenti di notevole prestigio. Il più giovane della famiglia, Giovanni, si è sempre dedicato alla cura e alla manutenzione del parco veicolare, curando anche i nuovi acquisti. Quest'ultimo, poi, nel 2007 ha fatto nascere una nuova azienda per il gruppo, la GNT Logistica. Al gruppo di famiglia collabora anche Aldo Randazzo, cugino dei Nicolosi, portando avanti una tradizione di famiglia prossima a raggiungere il traguardo dei 50 anni di attività.

Nella foto in alto Sebastiano Nicolosi, fondatore della Nicolosi Trasporti, scomparso nel 2006; sotto, da sinistra, Aldo Randazzo, Gaetano, Giovanni e Vera Nicolosi

» pee, è nata l'esigenza di costruire un sano e ottimo rapporto di partenariato con aziende del Nord Italia, cui affidiamo la copertura del resto del continente. Ovviamente abbiamo scelto imprese che operano secondo i nostri stessi valori, con serietà e competenza».

Mentre volgendo lo sguardo a Sud, cosa rappresenta, per voi, l'area Mediterranea?

«È certamente importante. Come gruppo riusciamo generalmente a far fronte alle richieste di quest'area auto-

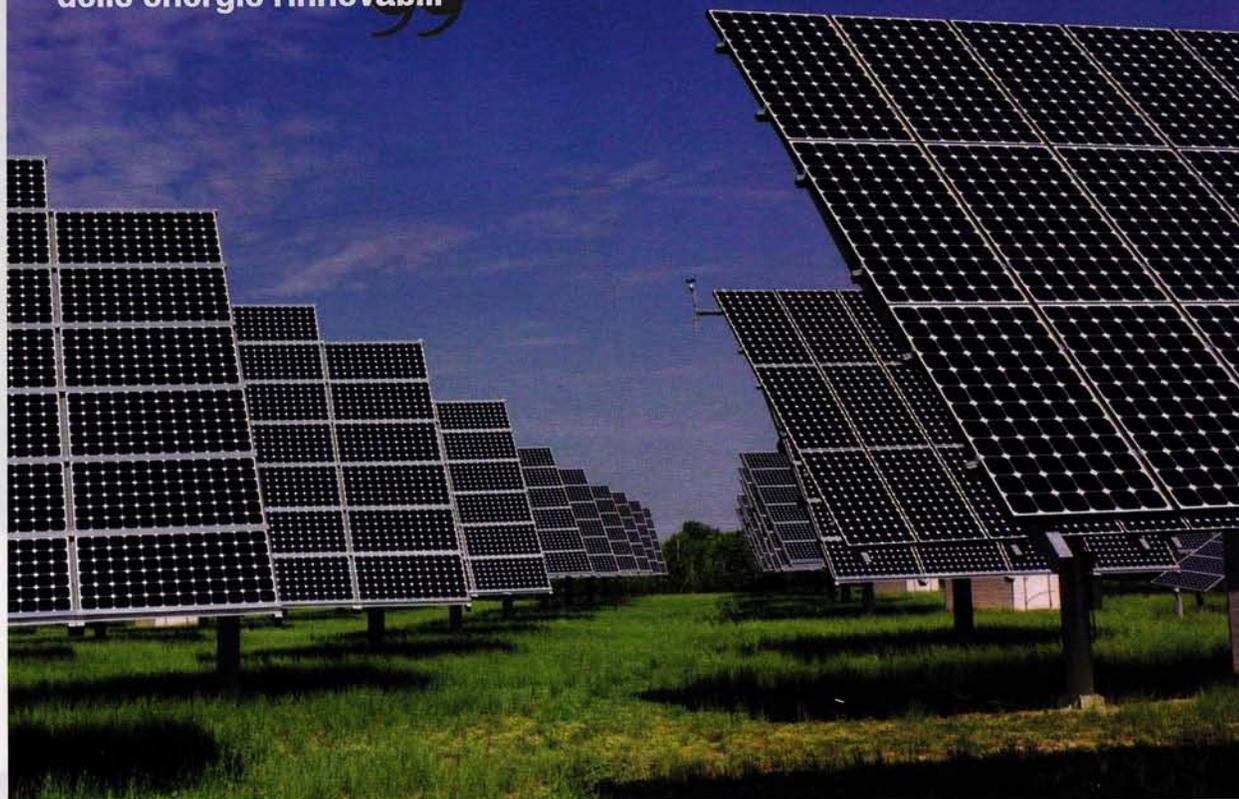
nomamente. Al contrario, come dicevo, nel resto d'Europa ci appoggiamo ad altre aziende. Sicuramente quando si aprono nuove frontiere, come accadrà con il Mediterraneo, le conseguenze non possono essere che positive. La Sicilia su quest'area è sicuramente più avvantaggiata rispetto ad altre regioni. Noi, al momento, non abbiamo iniziato alcun tipo di business con aziende del Nord Africa, anche se posso dire che diverse aziende italiane ci hanno interpellato per dei trasporti da effettuare per e

da quei territori».

Attualmente cosa compone il vostro parco mezzi?

«Ad oggi il nostro parco veicolare è costituito da duecento semirimorchi frigo a temperatura controllata, di cui quaranta con doppia temperatura e venti con doppio piano di carico. Abbiamo poi centoottanta semirimorchi telonati, di cui novanta con centina sollevabile e tetto scorrevoli. Vi sono anche venti casse mobili montate su pianali porta container e centoventi trattori stradali, di cui quaranta catalogati euro

Nel prossimo anno vedremo in produzione il nostro primo parco fotovoltaico e cercheremo di proseguire sulla linea delle energie rinnovabili



cinque. Infine, possiamo contare su dieci motrici frigorifere che si occupano delle consegne regionali».

Dunque vi è un investimento continuo sui mezzi?
«Non si finisce mai di investire. Non si tratta semplicemente di acquistare dei nuovi veicoli. Puntiamo all'innovazione, a essere in grado di rispondere in maniera sempre più rapida e flessibile alle richieste che giungono alla nostra azienda. I clienti con cui ci confrontiamo oggi sono sicuramente molto più esigenti rispetto a

quelli con cui lavoravamo in passato. Ogni produttore, devo dire, ha esigenze diverse. Per esempio c'è chi ha bisogno di trasportare con un unico mezzo e chi deve consegnare prodotti a temperature diverse. Per questo occorre un mezzo fornito di paradia e doppio motore frigo. C'è poi chi richiede, per abbassare i costi, di trasportare merce sovrapposta, ma che comunque non deve subire danneggiamenti. Di conseguenza serve un veicolo che abbia la struttura per caricare a doppio piano. Ma

sono moltissime le peculiarità che potrei elencare».

Quale futuro si aspetta, in generale, per l'economia regionale?

«Non sappiamo quale futuro potremmo attenderci dalla nostra Sicilia, l'unica certezza è che operiamo in una terra dove ancora oggi valgono i valori nel loro contesto. Parlando della nostra azienda, con i miei fratelli, ce la metteremo tutta per portare avanti quello che abbiamo ereditato da nostro padre, rimanendo uniti e lottando quotidianamente».