

Giorgio Novara srl

Una storia MARCO CACCHIOLI anti-usura

Cinquant'anni di attività e di dedizione, per un'azienda specializzata nella produzione e distribuzione di ricambi d'usura per macchine e impianti movimento terra, che ha fatto della qualità e della tecnologia le sue cifre caratterizzanti

Da oltre mezzo secolo il movimento terra vive del lavoro e della passione di uomini e aziende che hanno contribuito a rendere questo settore uno dei pilastri produttivi del nostro paese. Ma come in ogni storia che si rispetti, ci sono protagonisti che hanno lasciato il passo e altri che continuano a contribuire in maniera determinate allo sviluppo di questo comparto, e non solo.



Una delle realtà che da oltre cinquant'anni svolge un ruolo di primaria importanza nel movimento terra è senz'ombra di dubbio la Giorgio Novara Srl di Rivoli, in provincia di Torino. Ufficialmente nata nel 1958, l'azienda muove i primi passi nel cantiere a cielo aperto rappresentato dalla Torino post bellica, dove il Comm Giorgio Novara si adoperava per riparare le numerose macchine impiegate nella ricostruzione.

Nel 1962 l'allora piccola azienda piemontese diventa il primo concessionario ufficiale in Europa di Esco, colosso americano specializzato nella produzione di denti e parti usura per le macchine movimento terra. Da quel momento la storia delle due





aziende sarà indissolubilmente legata e la Giorgio Novara Srl si imporrà come una delle concessionarie più importanti d'Europa per il marchio a stelle e strisce.

Grazie a questa importante partnership l'azienda cresce e si amplia: si allarga l'offerta che, oltre ad Esco, comprende le benne Benicà e Bertarelli, denti nazionali e le lame, e si allarga il nucleo familiare con la nascita di Ferruccio e Fabrizio.

In quel periodo Giorgio Novara si propone alle grandi compagnie di costruzioni, sempre più

spesso impegnate all'estero; agli importatori/ costruttori di macchine che vedono grandi potenzialità nel mercato italiano; alle officine e agli utilizzatori finali, come imprese e cavaatori.

La crescita costante, in termini di vendite e di esperienza, favorisce la partecipazione dell'azienda piemontese alle più importanti fiere del settore e induce Giorgio Novara ad integrare gradualmente i propri figli, alla metà degli anni '80. Questa rinnovata voglia di essere protagonisti del settore si concretizza con il cambio del logo e con nuovi obiettivi aziendali: "Nel 1990 – ci racconta Ferruccio Novara, attuale amministratore delegato dell'azienda assieme al fratello Fabrizio – abbiamo rinnovato i nostri obiettivi e ci siamo prefissati di diventare azienda specializzata nei ricambi di usura per le macchine del movimento terra!". Per raggiungere nel concreto

tale obiettivo, l'azienda ha implementato la propria struttura commerciale, introducendo la figura del venditore, al quale è stata delegata la gestione di due delle quattro categorie di clienti, ovvero le officine e gli utilizzatori finali.

Sempre in quel periodo la Giorgio Novara Srl ha ampliato la propria offerta con altri marchi di eccellenza per il settore ricambi: Kennametal per quel che riguarda i picchi per le fresatrici stradali, per i sistemi di perforazione; attacchi rapidi Klac e Asm; filtri per motori diesel Fleetguard; e le lamiere antiusura Hardox; ed ha in-



vestito molto nella logistica, garantendo ai propri clienti la consegna e il ritiro delle parti usura in tempi rapidi, ed un'efficiente ed economico servizio di trasporto per le benne da riparare.

Nel 1992 l'azienda piemontese fonda un Srl per la Sicilia e la Calabria, a cui viene delegata la vendita in un mercato dove Giorgio Novara Srl era già fortissimo. "La RA.M Italia Srl è un'azienda assolutamente autonoma – ci spiega Fabrizio Novara – con un proprio amministratore delegato e una struttura che ricalca la nostra, e che beneficia del nostro know-how della nostra esperienza".

Con il cambio di sede, avvenuto nel 1998, la Giorgio Novara Srl può disporre di maggiore spazio che si traduce in maggiori quantità di prodotti e in un salto di qualità, che ancor oggi è sotto gli occhi di tutti: "La nuova sede ci ha permesso di gestire volumi maggiori e in tempi sempre più rapidi. Questo fattore, unito al rapporto che si andava creando con



SSAB, ci ha indotti ad aggiornare il nostro target: rappresentare un punto di riferimento per i ricambi usura del movimento terra e della frantumazione!" In sostanza, partendo dalla stessa piattaforma di clienti, l'azienda di Rivoli ha spostato la propria attenzione dagli escavatori agli impianti di frantumazione, che soprattutto all'inizio appartenevano agli stessi cavaatori, elevando la produttività di ogni singolo cliente. "Nell'attività di ricambistica per gli impianti di frantumazione – afferma Ferruccio Novara – poter disporre del materiale fornito da SSAB è stato fondamentale. Con l'azienda svedese il rapporto è stato subito molto speciale e la sintonia creata ci ha permesso di diventare membri del network Hardox Wearparts in soli tre anni". Una partnership che si manifesta anche nella certificazione Hardox in my body di tutte le benne progettate e realizzate direttamente dalla Giorgio Novara Srl". In sostanza la collaborazione con SSAB si è



che viene elaborato dai tecnici di SSAB in Svezia, si irradia in tutto il mondo, e torna sotto forma di esperienza alla casa madre che lo ritrasmette ai membri del network. "La partnership con SSAB e, in generale, lo sviluppo della nostra offerta – prosegue Fabrizio Novara – ci ha indotto a modificare il nostro sistema di distribuzione, che abbiamo allargato ad altre due categorie di clienti, i rivenditori regionali e le officine specializzate, a cui abbiamo deciso di vendere direttamente

gli acciai antiusura Hardox". Non paga di questa cosante evoluzione, nel 2005 la Giorgio Novara Srl ha implementato un obiettivo ulteriore e ancora una volta tanto ambizioso quanto fisiologico: incrementare il numero di clienti utilizzatori, non solo del settore movimento terra e frantumazione inerti. In quest'ottica sono state create delle filiali a Piacenza, Savona Firenze, oltre alla sede di Torino e alla R.A.M ITALIA Srl, con una propria organizzazione interna e propri magazzini. In particolare, dopo l'acquisizione, nel 2008, della storica azienda Bertarelli la filiale di Piacenza è stata destinata anche alla produzione della delle benne Giorgio Novara Srl. "Per realizzare l'obiettivo di incrementare gli utilizzatori finali – puntualizza Ferruccio Novara – abbiamo, da un lato, incrementato la presenza sul territorio e, dall'altro, abbiamo rinsaldato il rapporto con le aziende e i prestigiosi prodotti che rappresentiamo (SSAB con Hardox/Toolox, Esco con Ultralok, Kennametal con la serie ECO), con i quali c'è sempre stata sintonia e condivisione di obiettivi. In particolare con SSAB, se prima i clienti Hardox erano i cavaatori, le imprese di costruzione e le cementerie, oggi lo spettro si sta allargando agli operatori del settore recycling, alle imprese stradali e portuali, alle carpenterie e alle industrie di vario genere".

Naturalmente, quelli che nel 2005 sembravano obiettivi naturali, alla portata di un'azienda che ha vissuto da protagoni-



tradotta da una parte, nella certificazione dei nostri prodotti che abbiamo costantemente migliorato, grazie alla nostra ricerca e a quella fornitaci direttamente dai tecnici SSAB; e dall'altra nello sviluppo di tutte le parti usura dedicate agli impianti di frantumazione, e che in un secondo momento abbiamo esteso ad altri ambiti e applicazioni".

Il rapporto privilegiato al network Hardox Wearparts ha permesso all'azienda di Rivoli di far parte di quel flusso di know how





sta tutta la seconda metà del secolo scorso, si sono scontrati con la forte crisi che ha investito l'economia e la finanzia mondiale". Il futuro si è fermato nel 2008 – conferma Ferruccio Novara – ma il nostro target è sempre quello che ci siamo

prefissati nel 2005. Nonostante la crisi, noi continuiamo a seguire l'evoluzione delle parti usura - grazie al rapporto costante e privilegiato

con SSAB e i suoi tecnici, alla Esco e alla Kennametal e grazie alla nostra esperienza quotidiana sul campo – e su quello continueremo a spingere, perché se per molte aziende il mercato dell'antiusura è una nicchia del proprio business, per noi esso rappresenta l'unica ragione d'essere!" E noi siamo sicuri che un'azienda con tanta esperienza e tanta passione come la Giorgio Novara Srl continuerà ad essere protagonista di questo mercato, e che tra altri cinquat'anni saremo di nuovo qui a farci raccontare il prosieguo. ■

