



Da sinistra, il General Manager di GGroup Ugo Carini e il CEO Marco Carini

AUTODIS GGROUP

VISIONE STRATEGICA E CRESCITA SOSTENIBILE

Potenziamento della logistica, prossimità al cliente e una visione di lungo periodo: crescere sì, ma in maniera sostenibile. È questa la direttrice su cui si muove GGroup, polo di Autodis Italia nel Centro-Sud, che continua a investire per rafforzare la propria presenza territoriale senza sacrificare marginalità e qualità del servizio. Una strategia che punta sulla prossimità al ricambista, sull'ampliamento della capacità logistica e su una pianificazione di lungo periodo, elementi considerati indispensabili per affrontare un mercato sempre più competitivo.

L'espansione territoriale continua a essere un asse portante della strategia dell'azienda. Da ottobre è operativa la nuova sede di Palermo, in pieno centro cittadino, che garantirà consegne rapide in un territorio dove le criticità infrastrutturali rendono complessi gli spostamenti dalla sede di Catania.

Nel 2027 è previsto anche il raddoppio della sede di Catania con la realizzazione di ulteriori 3mila m^2, che porteranno il polo logistico a circa 6.500 m^2 totali. In parallelo continuerà lo sviluppo in Campania, dove verrà ampliata la struttura dedicata alla carrozzeria di Volla, che passerà da 5mila a 7mila m^2, mentre l'hub centrale di Casalnuovo si allargherà ulteriormente attraverso l'acquisizione di nuovi spazi.

Il potenziamento della logistica va di pari passo con l'ampliamento della gamma. Oggi GGroup garantisce una disponibilità di circa il 94% dei prodotti sulle filiali, supportata dall'hub centrale di Casalnuovo, completamente informatizzato grazie ai sistemi SAP e Incas. Tutto questo, come spiegano Ugo e Marco Carini, rispettivamente General Manager e CEO di GGroup, richiede investimenti continui e una gestione attenta della redditività. Rinunciare ai margini per inseguire esclusivamente il fatturato significherebbe compromettere la capacità di investire in nuovi spazi, ampliare le referenze e migliorare i servizi. Per questo l'azienda punta su una crescita sana, fondata su investimenti strutturali e supporto al cliente piuttosto che su politiche aggressive.

I risultati confermano la validità di questa scelta. Dopo aver chiuso il 2025 con un fatturato di 133,8 milioni di euro, nel 2026 GGroup registra una crescita nonostante un mercato stabile.

L'ingresso in Autodis Italia nel 2018 ha rappresentato un'importante accelerazione di questo percorso. In pochi anni il fatturato è quasi triplicato, ma soprattutto è cambiato il modo di pianificare il business. L'appartenenza a un gruppo internazionale ha introdotto una cultura manageriale basata su piani pluriennali, controllo dei dati e programmazione degli investimenti.

La trasformazione ha coinvolto anche l'organizzazione interna, fondata oggi su strumenti di analisi, processi strutturati e obiettivi condivisi. Grande attenzione viene dedicata anche alla sicurezza sul lavoro e alla sostenibilità ambientale, con investimenti nelle scaffalature, nella movimentazione, nella riduzione dei consumi, nel riciclo degli imballaggi e nel progressivo rinnovo della flotta aziendale. Per l'azienda, dunque, il bilancio dei primi anni all'interno di Autodis Italia è senz'altro positivo: oltre alla crescita dimensionale, il modello distributivo si è evoluto, divenendo più efficiente e strutturato e rafforzando presenza sul territorio e vicinanza al cliente.

www.ggroup.eu