

INTERVISTA ESCLUSIVA **Andrea Canessa, General Manager Toscandia**

“TOSCANDIA È PRONTA A VARCARRE I CONFINI PER EVOLVERE IN PLAYER GLOBALE”

Entrato nel team dell'Amministratore Delegato Giuseppe Barelli nel 2020, dopo un anno di osservazione e ascolto "attivi" Andrea Canessa ha assunto l'incarico di Direttore Generale, con il compito di traghettare la Concessionaria in una nuova dimensione.

BIO

Andrea Canessa

Classe 1973, sposato con Irene e papà di Pietro e Ludovica, di 7 e 3 anni, Andrea Canessa studia a Pisa, lasciando quella Livorno che gli stava decisamente stretta. L'ingresso nel settore automotive è immediato come consulente in Accenture, dove si occupa di un progetto che lo vede confrontarsi con big player quali Fiat, BMW, Opel, Mercedes-Benz e Volkswagen. È con quest'ultimo brand che prosegue nel 2007, operando con mansioni di remarketing presso la sede di Firenze di Volkswagen Group Italia, ai tempi guidata dal General Manager Luca Bedin. Sono gli anni di lavoro con Fabio Zoli, General Manager della Concessionaria Rangoni & Affini: un tandem che dura fino al 2016, quando Canessa lo sostituisce nel ruolo; tra i due una solida amicizia che prosegue tuttora. In Volkswagen segue il progetto di Concessionaria su Siena-Grosseto e entra in contatto con Giuseppe Barelli, che nel 2020 lo vuole al suo fianco.

di **Massimiliano Campanella**
Calenzano

In un contesto a dir poco sfidante per le Concessionarie, Toscandia è tra i dealer che si sono caratterizzati per una marcata evoluzione interna: ben prima degli attuali contesti che risentono del post pandemia, dell'aumento dei costi delle materie prime e della difficoltà di approvvigionamento di prodotti, l'azienda con headquarter a Firenze Calenzano ha avviato alcuni anni fa un percorso di graduale evoluzione in assetto manageriale, con figure apicali di responsabilità per i vari ambiti. Un percorso fortemente voluto da Giuseppe Barelli, Amministratore Delegato e rappresentante della seconda generazione, che ha inteso guidare la trasformazione di Toscandia da società familiare ad azienda organizzata per aree di business.

In parallelo a una struttura manageriale tuttora in fase di consolidamento, Barelli e il suo team hanno ampliato il ventaglio di prodotti e servizi, con l'ingresso di marchi importanti quale Volkswagen Veicoli Commerciali, brand che si affianca a Scania appartenente anch'esso alla galassia Volkswagen Group, e con investimenti strutturali nella vendita (entro fine anno l'apertura della sede di Olbia) e nel post vendita, con un nuovo edificio dedicato ai bus in una delle due sedi di Calenzano.

Al suo fianco, in un percorso avvincente e interessante ma anche decisamente complesso, Barelli da febbraio 2020 ha Andrea Canessa, 49enne



La sede di Toscandia a Calenzano via Baldanzese, a pochi metri dallo storico headquarter di via Caponnetto.



livornese, entrato in Toscandia come Responsabile Vendite Veicoli Commerciali, ma con un obiettivo condiviso e chiaro sin dall'inizio: assumere la posizione di Direttore Generale, coordinando l'evoluzione della Concessionaria occupandosi direttamente di Sales & Service, mentre l'Amministratore Delegato sovrintende agli aspetti amministrativi e finanziari.

Quali sono stati i primi step al suo arrivo in azienda?

Entravo in un mondo per me completamente nuovo, quello dei veicoli da lavoro, che richiedeva un

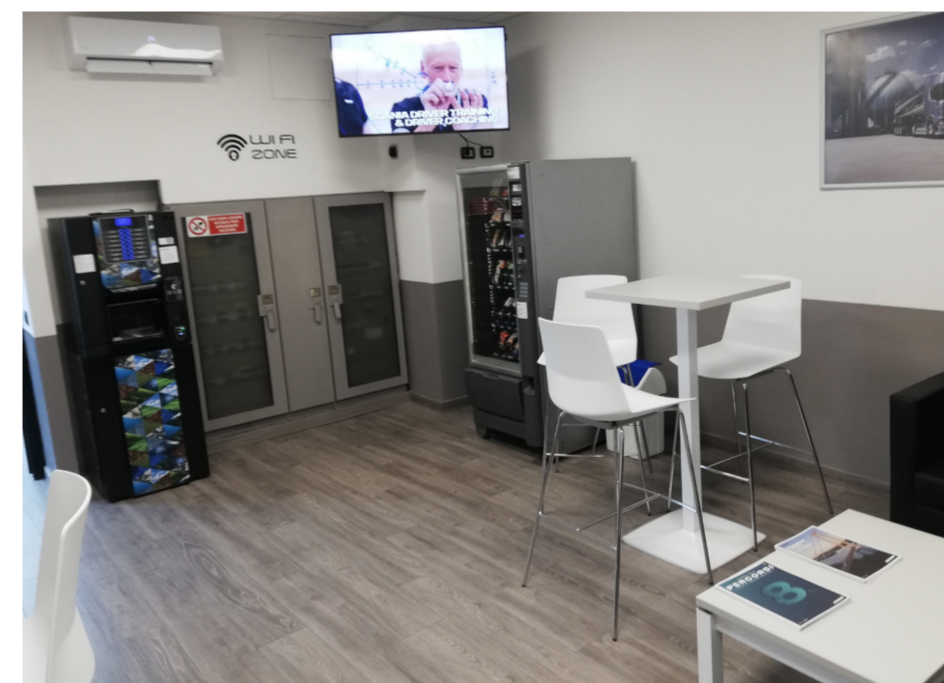
modo differente di ragionare. Per me si è trattato sin dall'inizio di un percorso affascinante: per un intero anno ho ascoltato, osservato, parlato con colleghi, clienti, fornitori, stakeholder. Poiché come dice il proverbio "a bocca chiusa non entrano mosche", dopo aver avuto una visione d'insieme dell'azienda ho cominciato ad avanzare idee, che oggi in buona parte sono work-in-progress.

Qual era la principale esigenza in Toscandia?

L'azienda richiedeva uno switch e siamo partiti dalle persone, dalle competenze di ciascuno per individuare le figure apicali: per un anno siamo stati affiancati da professionisti perché emergessero le caratteristiche di ciascuno. Oggi abbiamo una squadra di 16



“TOSCANDIA NON SI STA PREPARANDO, È GIÀ PRONTA: A CAGLIARI UN PESANTE ELETTRICO SCANIA FARÀ BASE PRESSO LA NOSTRA OFFICINA”.



Nuovi arredi per l'accettazione (sopra) e per la sala relax (a sinistra) caratterizzano la sede di via Baldanzese.

il supporto di Casa Madre, Toscandia sarà un riferimento a tutto campo nel supportare il processo di decarbonizzazione del parco. Se si va verso la trazione elettrica, può essere utile un impianto fotovoltaico o possono bastare le colonnine di ricarica? Toscandia non si sta preparando, è già pronta: a Cagliari un pesante elettrico Scania farà base presso la nostra officina.

Nell'ambito della Business Unit sta operando anche Luciano Barelli, figura di spicco e di grande lungimiranza. Può anticiparci qualcosa?

Dall'alto della sua esperienza, Luciano Barelli ha saputo coinvolgere i ragazzi dell'Università e del Sant'Anna di Pisa che, insieme a un ufficio d'Ingegnerizzazione di Milano, hanno sviluppato EDO, ovvero Eco Devices Onboard, dispositivo elettronico montato sul veicolo che permette di rendere graduale l'accelerazione, evitando partenze aggressive e inutili. Arriverà presto per ottimizzare la guida dei driver non solo per risparmiare carburante, anche per allungare la vita operativa del mezzo.

Come avviene l'iter della Business Unit?

Il primo step è misurare la CO2 emessa, dato basilare, che in futuro sarà sempre più importante per la committenza, che sceglierà i propri fornitori in funzione delle emissioni. A quel punto Toscandia e il cliente, insieme, sono chiamati non solo a valutare qual è il veicolo più adatto per la flotta: ponendosi come consulente esterno e con

ne, lo fa seriamente: nei veicoli professionali, leggeri e pesanti, non si può improvvisare. Come lo facciamo? Puntando sulle persone, andando oltre l'etichetta che, in qualche caso, si è cucita addosso, generando entusiasmo nelle stesse persone coinvolte.

Può farci un esempio?

Nel Service abbiamo inserito una figura fuori standard che nell'headquarter svedese di Scania stanno replicando, fatto che ci rende enormemente orgogliosi: abbiamo individuato una persona che operava in una sede distaccata e, trasferita a Calenzano, ha oggi l'incarico di coordinare la Rete, promuovendo la vicinanza al cliente, l'approccio consulenziale sui pacchetti Service e su tutto il mondo che ruota attorno a un veicolo Scania o Volkswagen.

Oggi nel mondo Truck e Van regna l'incertezza: come stanno "navigando" Toscandia e Andrea Canessa?

Oltre all'incertezza dobbiamo affrontare la rapidità dei cambiamenti, che se ben gestita può rappresentare un'opportunità. Come lo stiamo facendo? Ripeto il mio concetto come un mantra: parlando "con" le persone, non "delle" persone, favorendo interscambio e sinergia. Azioni che hanno come risultato valore umano e flussi lavorativi ben diversi. Personalmente, ritengo che il mio compito sia saper far fare, non fare esclusivamente in prima persona. È su queste basi che si cresce sul piano personale, professionale e come gruppo.

responsabili, ciascuno affiancato nel suo percorso di crescita: la successiva selezione avverrà in modo naturale, affinché emerga un team di manager consapevoli di non poter fare tutto in prima persona, che abbiano chiaro il concetto di delega.

Questa serie di processi interni è stata attivata nel 2021: cosa succede quest'anno?

L'obiettivo è far continuare a crescere le risorse umane e dedicare l'attenzione di Toscandia ad altri business. Siamo leader incontrastati nella capacità di vendere veicoli premium, questo è un fatto consolidato: stiamo rafforzando la componente Service, in cui diventeremo più bravi puntando su processi e persone, stando sul territorio, aumentando la vicinanza ai clienti. In que-

sto contesto si colloca l'apertura della sede di Olbia quest'anno e le sinergie che svilupperemo nel 2023. Toscandia genera valore sul territorio già come azienda che opera sul territorio: agli 85 dipendenti si aggiungono le persone che lavorano presso la Rete di 12 officine e le loro famiglie, per complessive 200 persone dedicate ai marchi Scania, Volkswagen Veicoli Commerciali, Giotti Victoria e Isuzu.

Quali sono i piani di Andrea Canessa per il futuro?

Fino a qualche anno fa si predisponevano piani a lungo termine, oggi un manager deve saper "nuotare" nelle criticità, saper cambiare rotta rapidamente. Tra cinque anni Toscandia avrà aperto nuove aree di business, sviluppando in pieno il "pensiero