

Gesco: il fornitore globale per l'edilizia



Il progetto della nuova struttura

C'è un imprenditore salentino del settore dell'edilizia che ha un progetto chiaro: diventare un punto di riferimento per la distribuzione di prodotti e materiali necessari agli operatori del settore edile, della termoidraulica, della climatizzazione, dell'arredo bagno e dei complementi.

In tempi in cui le aziende industriali e commerciali locali vengono cedute a grandi gruppi, **Tommaso Bruno, amministratore unico di Gesco S.r.l. di Melissano**, sottolinea l'esigenza di scambiarsi servizi e lavorare insieme per una crescita complessiva del territorio e degli operatori sia piccoli che grandi. Si stanno intanto per concludere i lavori di completamento della nuova sede aziendale, in parte già operativa, che sarà probabilmente inaugurata a settembre.

Ci spiega il progettista, **ingegner Luigi Ricchello**: "L'organismo edilizio è stato progettato in funzione delle attuali e future esigenze dell'azienda, perseguendo un risultato razionale e funzionale. La nuova sede Gesco sorge su una superficie di circa 11.000 mq, in prossimità di altri insediamenti ed è costituito da un capannone di tipo industriale realizzato con strutture prefabbricate. La parte antistante è composta da un solaio e da un piano intermedio adibiti a servizi amministrativi, espositivi e tecnici. L'intero edificio occupa una superficie coperta di circa 4.000 mq e un volume totale di circa 25.000 metri cubi".

Singolare attenzione è stata prestata alla luminosità dei vari ambienti, alla scelta dei materiali da costruzione e di finitura e nella sistemazione della zona di pertinenza, dotata di aree destinate a parcheggi, con relativi spazi di manovra e di accesso. Ai portatori di handicap è stato garantito, nel rispetto delle normative vigenti, un livello di accessibilità che consenta la miglior fruibilità dello spazio.

"Con la nuova sede della GESCO - sostiene Tommaso Bruno - tutto il Gruppo potrà realizzare un'ulteriore crescita per continuare un percorso di innovazione iniziato già da diversi anni".

Numerose iniziative sono state in effetti avviate per far sì che la struttura della Gesco possa coprire, in maniera completa, i vari settori di mercato, operando la necessaria diversificazione.



L'ingresso del punto vendita di via Roma a Casarano

IL SALENTO CHE CRESCE

L'amministratore unico
Tommaso Bruno



Nel 2003 viene colta l'opportunità di rilevare in compartecipazione un marchio storico di porte e finestre, quale **P.F. Magana**, in grado di soddisfare diverse esigenze nel settore degli infissi e dei complementi. La riorganizzazione dell'azienda

acquisita, prontamente avviata dal momento dell'acquisto, è stata completata dal punto di vista amministrativo e commerciale, conquistando velocemente una buona considerazione da parte di clienti e fornitori.

"Nel 2004 - ci dice Tommaso Bruno - ho ripreso una vecchia società, Azimuth S.r.l., per realizzare un progetto che giaceva da anni nei cassetti della scrivania e della testa. Il primo passo è stato l'ideazione di un marchio espressivo, piacevole ed efficace come "BluRosso". Potendo usufruire dei magazzini e dei servizi logistici Gesco, volevo puntare su forme commerciali collaudate come il franchising e consentire a diverse strutture commerciali, esistenti e di nuova costituzione, di incontrarsi intorno a un progetto che poggiava su solide basi quali esperienza, impostazione espositiva e marchi di indiscutibile valore, tra i quali: **Samsung, De Longhi Group, Daewoo, LG, KlimaVeneta, Albatros, Vitaviva, Teuco, Baxi, Roca, Tubes, Pozzi-Ginori, ceramica Dolomite** e molti altri che hanno offerto disponibilità e appoggio al progetto".

I punti vendita BluRosso propongono le migliori soluzioni per il "benessere abitativo", selezionando i prodotti e i sistemi più affidabili, e puntando sulla ricerca continua nella tecnologia e nel design, le performance qualitative eccellenti, i bassi consumi energetici, i bassi costi di manutenzione e la copertura di reti di assistenza certe.



"Non farti condizionare da uno sconosciuto" è uno degli slogan di successo dell'azienda, che vuole mettere in guardia il consumatore su una serie di prodotti di scarsissima qualità venduti a basso prezzo ma con una vita molto breve, che si trovano nei grandi magazzini e presso rivenditori spregiudicati.

"Vendere prodotti poco sicuri, che non garantiscono la fornitura dei ricambi e si rivolgono a reti di assistenza fantasma - conclude Tommaso Bruno - è un comportamento contrario alla filosofia della nostra Azienda che punta al rapporto tra persone in quanto tali, che non vengono viste e trattate come clienti, utenti o consumatori".



PUNTI VENDITA IN FRANCHISING:

Via Roma, 61 - CASARANO
Via Casarano, 42 - MELISSANO



Lo stand BluRosso e Magana alla fiera Lecce Arredo

// La storia

Nel 1996 viene fondata la GESCO S.r.l., società distributrice ITS partecipata pariteticamente da Tommaso Bruno, che riveste la carica di amministratore unico, e dalla figlia maggiore Paola Bruno, geometra, che si occupa degli acquisti e coordina le attività amministrative, indispensabile alter ego dell'amministratore in azienda. La profonda conoscenza del mercato, i buoni rapporti interpersonali instaurati sia con primari produttori del settore, che con operatori del territorio e la stima del sistema bancario, consentono a Tommaso Bruno e alla GESCO di diventare, in brevissimo tempo, un punto di riferimento in grado di assicurare, come recita non a caso il motto aziendale, "la presenza commerciale delle migliori aziende per i rivenditori del settore".

Tommaso Bruno, nel dicembre del 2002, esce dalla compagine societaria della CIDES, costituita nel 1980 con altri due soci, e libera risorse che può impiegare prevalentemente nella GESCO. L'organico si arricchisce con l'ingresso del secondogenito Giuseppe Bruno, perito industriale e responsabile tecnico dell'Azienda.

Oggi GESCO è un'azienda di distribuzione in grado di interpretare le esigenze dei produttori e degli operatori e capace soprattutto di reggere il confronto con un mercato che lascia sempre meno spazio alle improvvisazioni e che, nello stesso tempo, premia le iniziative ben concepite e gestite.

L'inaugurazione della nuova sede, l'acquisizione di P.F. Magana e il progetto BluRosso, rappresentano tre passi di avvicinamento importanti per il prossimo obiettivo aziendale: completare la gamma dei prodotti per l'edilizia offerti dal Gruppo, mantenendosi saldamente ancorati ai principi di rispetto, di qualità e innovazione.