

**Il caso.** In dieci anni il fatturato dell'azienda campana (poltrone per aerei, treni, navi) da 7 a 85 milioni

# Il confronto spinge la Geven

CAMPANIA



NOLA (NAPOLI)

«Siamo passati dai sette milioni di fatturato del 2005 agli 85 del 2015. In questo aumento l'impatto della società esterna di consulenza è stato fondamentale».

Alberto Veneruso è direttore generale della Geven, azienda con sede a Nola, in provincia di Napoli, nata a giugno 1984 dal-

l'esperienza di un gruppo imprenditoriale (la famiglia Veneruso) che, da oltre 50 anni, opera nel settore della produzione di poltrone ed interiors per automobili, navi e treni.

L'impresa avvia l'attività producendo poltrone per i passeggeri e ricambi per il settore ferroviario. A partire dal 1988, al settore ferroviario si affiancano anche lavorazioni speciali per il settore navale ed aeronautico, (poltrone, isolamenti termoacustici, isolamenti di tuberie di bordo). In questi anni

la società opera come subfornitore dei principali produttori di sistemi aeronautici, in particolare Alenia. Nel 2006 la scelta di certificare il prodotto - primo passo verso l'autonomia dai committenti e

## 250

**Idipendenti**

La Geven è una società con sede a Nola, in provincia di Napoli

l'affermazione del prodotto a marchio proprio - e il trasferimento nell'attuale stabilimento di Nola esteso su un'area di 30 mila metri quadri, completando un investimento avviato nel 2002. «In quell'occasione - spiega Veneruso - l'apporto della società di consulenza è stato determinante per poter sfruttare le occasioni in termini di finanza agevolata per questa operazione che ha richiesto un investimento di circa 13 milioni».

Oggi la Geven, il cui amministratore unico è Getulio Veneruso

(fondatore e padre del direttore generale dell'azienda), è una realtà da 250 dipendenti con 85,9 milioni di euro di valore della produzione a fine 2015 (+9%).

La società di consulenza, con cui esiste un rapporto ormai da 15 anni, è Iniziativa, nata da una costola di Ernst & Young. Un rapporto che il dg della Geven giudica «proficuo» proprio perché basato sulla consapevolezza reciproca che, per funzionare ed essere funzionale, l'approccio fra società e consulenti deve essere di rispetto da entrambe le parti con l'osmosi di idee a farla da padrona. «Il confronto è aperto, ma si giunge sempre a sintesi. Questo è un

punto di forza», precisa Alberto Veneruso citando l'ultimo dei risultati positivi da attribuire a questo rapporto consolidato. «Alla fine del 2015, come capofila di altre 10 aziende, abbiamo vinto un bando Horizon 2020 per un progetto di ricerca e sviluppo per sedili per aeroplani regionali e business jet» (si veda al riguardo Il Sole 24 Ore dell'11 agosto, ndr). Prodotti più innovativi, dunque, ma la consulenza si è fatta sentire anche in scelte societarie più strutturali: «Nel 2012 abbiamo creato una società a parte per altre produzioni vicine al nostro core business».

**A.Bio.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA