



Giancarlo Fimiani

PROFESSIONISTI AL TOP

Lui è Giancarlo Fimiani, classe 1960, amministratore delegato di R-Store, colui che nel 2008 ha aperto il suo primo negozio di device Apple. Non c'è da stupirsi che sia stato nominato in Campania vicepresidente di Confindustria.

In poco più di un decennio Fimiani ha costruito un impero che si espande di anno in anno da nord a sud con 33 punti vendita e 2 uffici commerciali e direzionali. Il retail è affiancato dal business crescente della vendita di servizi e soluzioni alla scuola, alle università, alle aziende e ai professionisti di ogni dimensione con team di specialisti dedicati. Fimiani è uno di quegli imprenditori che definire "al top" è riduttivo, un fiume in piena di progetti, idee e investimenti. Tra questi uno dei più indovinati è il green recycling ovvero il ricondizionamento dei device: "Diamo una seconda vita ai device usati, vengono rivenduti sul mercato" - spiega - "un device vecchio è adatto a svolgere una funzione adeguata, con il ricondizionamento viene reso come nuovo e rimesso sul mercato, si limitano sprechi e inquinamento e il cliente può risparmiare sull'acquisto del nuovo". "La congiuntura drammatica tra pandemia e guerra Russia - Ucraina, non ha risparmiato nessuno" - spiega l'imprenditore - "provocando per un periodo la chiusura dei punti vendita e oggi la difficoltà nel reperire il materiale", ma ciò non ha arrestato l'avanzata dell'impero R-Store che, anzi, punta a conquistare un territorio ancora inesplorato ma di importanza cruciale, oggi più che mai: quello della Cybersecurity. La Cybersecurity consiste nel difendere computer, server, dispositivi mobili, sistemi elettronici, reti e dati dagli attacchi dannosi. Non occorre aggiungere altro per comprendere quanto sistemi che operino in questo settore siano diventati un bene irrinunciabile per le aziende, come spiega lo stesso Fimiani: "oggi abbiamo serra-



In poco più di un decennio Fimiani ha costruito un impero che si espande di anno in anno da nord a sud con 33 punti vendita e 2 uffici commerciali e direzionali. Il retail è affiancato dal business crescente della vendita di servizi e soluzioni alla scuola, alle università, alle aziende e ai professionisti di ogni dimensione con team di specialisti dedicati.

Giancarlo Fimiani e il mondo R-Store

DI ALESSANDRA CARLONI
FOTO DI MARCO ROSSI

ture e serrande ad altissimi livelli di sicurezza, eppure un ladro può ancora entrare indisturbato nel sistema informatico di un'azienda e fare danni inimmaginabili". R-Store si prepara inoltre a nuove aperture per continuare a espandere la copertura geografica nazionale che già comprende punti vendita nelle principali città italiane - Napoli, Milano, Roma, Palermo - e in molte altre città da Trieste a Ragusa. Aumenta anche l'investimento sulla ormai consolidata modalità di acquisto online. I numeri rispecchiano il fatto che Apple è un marchio d'appel, sono numeri in costante crescita anche dove c'è maggiore concorrenza della grande distribuzione specializzata. Ad oggi R-Store conta 350 collaboratori e 200 milioni di euro di fatturato. Una posizione di tutto rispetto sia come numero degli occupati e dei nuovi oc-

cupati che come fatturato, soprattutto se si pensa alla congiuntura storica ed economica sfavorevole. Qual è il segreto? "Puntiamo ad una Customer Experience dei clienti di grande qualità, siamo gli esperti Apple più vicini alle persone, a dove lavorano, a dove passeggiano" - spiega l'amministratore delegato di R-Store - "cerchiamo di dare un'esperienza positiva ponendoci come esperti nell'inquadrare il problema, nel dare il consiglio adatto a rispondere ai bisogni del cliente". A questo scopo "il personale viene formato in maniera intensa e precisa, un nostro consulente non è un semplice esperto di informatica, ma una persona appassionata ed empatica che sappia dare un'esperienza di acquisto molto positiva". Infine, spiega, "noi non spingiamo all'acquisto, ci interessa inquadrare l'esigenza del cliente affinché si senta a casa e torni a trovarci". ■