

Centro Caravan Costantini's Story:

Quarant'anni, e più, nel mondo del *plein air*.

Il ***Centro Caravan Costantini*** festeggia nel travagliato 2020 i suoi “*primi quarant'anni*” ; la sua apertura risale infatti al 1980 (All' inizio di settembre per l'esattezza). Ciò vale per la sua storica sede di Via Pontina 399 (che all'epoca era semplicemente Via Pontina Km. 13,700) ma in realtà l'esperienza nel *plein air* della Famiglia Costantini è ben più datata e siamo qui a raccontarvelo.

Siamo appena alla metà degli anni 60 quando il giovane Francesco (classe 1936) con la moglie Anna (1938) acquista una tenda a casetta con la quale regalarsi una vacanza alla *Camosciara* nel Parco Nazionale d'Abruzzo assieme ai cognati. L'esperienza, compiuta totalmente in campeggio libero, entusiasma subito la giovane coppia che da quell'estate in poi deciderà di trascorrere le future vacanze in tenda, magari sfruttando le maggiori comodità offerte da strutture come i campeggi, data anche la presenza dei 2 figli piccoli, rispettivamente Vittorio (classe 1960) e Cesare (1964). Isola D'Elba, Riccione, Umbria ed i monti del Reatino sono le prime mete della intraprendente famiglia.

Ma la svolta vera e propria avviene nell'estate del 1971. I Costantini affittano una Roulotte in un campeggio lungo la costa meridionale del Lazio (Il *Settebello* di Terracina per l'esattezza. Struttura ancora esistente e pienamente funzionante) ed è subito amore a prima vista.

Al momento del saldo, a fine vacanza, fu proposta dalla direzione la possibilità di “riscattare” la roulotte appena presa in affitto pagando, per l'acquisto, la sola differenza dal costo del noleggio. L'astuto Francesco non si lasciò sfuggire l'occasione e l'affare fu concluso lì su due piedi. La famiglia Costantini divenne così felice proprietaria della sua prima roulotte, una Laverda Chiocciola 360 N (prodotta dalla storica e gloriosa fabbrica trentina che ha cessato la propria attività nel settore ormai da più di trent'anni) con un matrimoniale e due letti a castello e che non disponeva... neppure di un vano bagno. Da lì iniziarono le vere e proprie avventure *on the road* della Famiglia.

Dopo un primo banco di prova sulle Dolomiti e sul Lago di Garda nel 1972, l'anno seguente fu studiato e realizzato un impegnativo itinerario alquanto inusuale all'epoca. Non si trattava infatti della solita Costa Azzurra o di Parigi, o della Costa Brava, e neppure del più ben più remoto Capo Nord, bensì un viaggio che dalla Grecia li avrebbe portati ad un vero e proprio *Gran Tour* dei Balcani nel cuore dell'Europa dell'Est, all'epoca ancora rigidamente segregata dietro la granitica “cortina di ferro”. Dalla Grecia alla Turchia (con sconfinamento nel continente asiatico), dalla Bulgaria alla Romania rientrando in Patria attraverso l'allora Jugoslavia (oggi diremo Serbia, Croazia e Slovenia). Il viaggio fu un vero successo. Nessun problema nè per la vettura (una massiccia Lancia Flavia I° serie 1,5 lt ma con soli 78 HP di potenza) che per il rimorchio (che nel frattempo era diventata una Roller Superquattro, questa sì con il bagno, ma dal peso a pieno carico di quasi una tonnellata e che mandava facilmente in ebollizione la “povera” Flavia ogni salita minimamente

impegnativa) e al rientro i protagonisti dell'"impresa" furono assaliti dall'entusiasmo di amici e parenti, avidi di informazioni e notizie circa l'arduo viaggio, ma soprattutto curiosi dell'insolito veicolo (la roulotte appunto) utilizzato per realizzarlo. Francesco ormai con "conoscenze" in materia fu ben presto "delegato" un pò da tutto il parentado, che viveva in provincia mentre lui abitava a Roma, di trovare anche per loro qualche buona roulotte d'occasione per poter iniziare la loro avventura nel mondo del plein air. Francesco non se lo fece ripetere due volte, reperì in breve tempo dei buoni affari sul mercato, facendosi così le prime ossa come "esperto commerciale".

Da cosa nasce cosa, e Francesco all'epoca si trovò dall'oggi al domani a commerciare, come suo "secondo lavoro", roulotte usate e diventando dunque sempre più esperto in materia. Si trovò così a frequentare sempre più spesso la Via Pontina che già dagli anni '70 rappresentava il polo commerciale più importante del settore (anzi all'epoca lo era certamente molto più di adesso. In quegli anni vi si affacciavano e vi operavano una quindicina di aziende, oggi non sono più di 4/5 anche se certamente più grandi, strutturate e specializzate), intendendo per settore esclusivamente roulotte, tende e tutt'al più qualche carrello tenda. Gli autocaravan e i motorizzati in genere, ancora una rarità al tempo, erano ben al di là da venire in massa.

Dopo alcuni anni durante i quali "spizzicava" roulotte usate qua e là, sia tramite annunci economici che dai rivenditori della Via Pontina acquistandole anche in piccoli "blocchi" per poterle poi rivenderle a privati, (solitamente dopo averle opportunamente ricondizionate e ristrutturare in un suo terreno nei pressi di Acilia), Francesco fu chiamato per la gestione anche se in modo autonomo, del proprio parco usato, dalla maggiore azienda di vendita di roulotte della Capitale, la nota *Roller* (commercializzata ai tempi dalla concessionaria AMA), che già all'epoca vantava volumi di diverse centinaia di roulotte nuove vendute. Francesco svolse per diversi anni con competenza e successo tale compito. Ma anche tale ruolo gli si rivelò presto piuttosto stretto. Forte della sua intraprendenza e della sua ormai consolidata esperienza e dato che i figli stavano crescendo (Vittorio, che già occasionalmente collaborava, era già maggiorenne, mentre Cesare lo sarebbe diventato a breve) sognava una ditta tutta sua da poter gestire e mandare avanti in completa autonomia.

La ghiotta occasione si presentò agli inizi del 1980, quando la fabbrica della *Mirage*, con sede a Pomezia e con un suo centro vendita sulla Via Pontina (l'attuale parte anteriore del **Centro Caravan Costantini**) decise di dismettere quest'ultimo, per sopraggiunta età di uno dei soci che gestiva tale centro. Dopo una breve, ma accesa, trattativa si raggiunse finalmente un accordo nell'estate, e da quel **lunedì 1° settembre 1980** (a quei bei tempi le chiusure per vacanze erano di norma per l'intero mese di agosto) **alle ore 9.30** in punto, l'azienda riaprì il suo cancello ex novo, sotto la piena gestione Costantini.

La ditta, di stampo strettamente familiare, venne in un primo momento intestata al solo figlio Vittorio in quanto Cesare era ancora minorenne e Francesco era ancora dipendente ATAC, la nota azienda di trasporto pubblico romana. Ma nonostante l'impiego di Francesco all'ATAC e gli impegni di studio di Vittorio, che appena l'anno prima aveva iniziato un duro e selettivo percorso universitario, la neonata azienda passò, in quel suo primo anno di attività, da un volume di appena una 20ina di pezzi nuovi, venduti dalla precedente gestione, ad oltre 150 unità sempre unicamente

con lo stesso marchio Mirage ereditato! Apparve subito evidente che lo staff familiare (per di più anche impegnato su altri "fronti"), con un solo elemento per la parte tecnica, un cugino di Francesco, un anziano pensionato per le pulizie e la manutenzione, ed una unica segretaria appena ventenne al suo primo vero impiego, non era più sufficiente a supportare tutta quella gran mole di lavoro. Si cercarono quindi nuovi, validi collaboratori che vennero rapidamente trovati ed integrati nell'azienda.

Accurata ricerca di prodotti validi e competitivi, soddisfazione del cliente ed efficientamento dei processi aziendali, il tutto abbinato ad una aggressiva politica commerciale, furono i fattori fondamentali che portarono ad un rapido successo la giovane azienda, sgomitando e facendosi largo in un mercato dove esistevano numerose realtà già operative ed affermate da anni (come ricordato all'inizio degli anni 80 esistevano già una quindicina di aziende e aziendine del settore lungo il cd *miracle mile* della Via Pontina).

Ma il solo ampliamento dello staff non era sufficiente a gestire e movimentare centinaia di voluminose roulotte tra nuove ed usate ogni anno, sia in entrata che in uscita. Esisteva un oggettivo ed apparentemente insormontabile problema fisico di spazi e locali, soprattutto esterni.

Finalmente alla metà degli anni 80 si riuscì a convincere il proprietario dei terreni circostanti (all'epoca l'azienda utilizzava esclusivamente locali in affitto) a cedere ca. un ettaro di terreno agricolo coltivato a grano nel retro, con annessa una vecchia vaccheria ormai in disuso da anni, tutta da ristrutturare e riconvertire ad uso officina. Ci sarebbe stato molto da lavorare, ma gli spazi apparvero comunque generosi e l'affare venne concluso. Quasi contemporaneamente, e analogamente a molti altri centri vendita sulla Via Pontina di cui parleremo più avanti, l'adiacente esposizione sul lato nord del **Centro Caravan Costantini**, che trattava lo storico marchio *Laverda*, entrò in crisi, e si vide costretta a cedere l'attività; inutile a dirsi si fecero avanti i Costantini che rilevarono immediatamente la stessa attività portandola già nel giro di pochi mesi a regime e quindi a reddito.

A questo punto si avevano ampi spazi a disposizione, sia per l'esposizione dei veicoli che per i servizi da poter fornire (consegne, assistenza e montaggio di piccoli e grandi accessori, vengono poi persino assemblati, nella nuova officina ex vaccheria, alcuni lotti delle roulotte per conto della Mirage, e addirittura al posto di quel campo di grano, trova spazio anche un piccolo rimessaggio), si era creato uno staff ormai collaudato ed integrato (ci fu in questo periodo, anche l'ingresso in azienda di Gino, fratello di Francesco, altro personaggio centrale nella gestione dell'azienda, purtroppo recentemente scomparso), ed anche l'entrata a tempo pieno in azienda dei due figli ormai cresciuti e già esperti (Vittorio si era nel frattempo laureato in Economia e Commercio indirizzo di Marketing, e portò le sue metodologie applicandole nell'organizzazione aziendale, occupandosi della parte finanziaria e, ovviamente, del marketing; Cesare dal canto suo, con il suo innato talento per la meccanica, si occupava della parte tecnica, delle consegne e dell'organizzazione dell'officina, mentre papà Francesco, ormai licenziatosi dall'ATAC confermava ed esercitava le sue eccezionali doti di *buyer*, riuscendo a portare in azienda sempre i migliori prodotti ai migliori prezzi). Grazie a tutti questi fattori, l'azienda si avviava dunque a vivere uno dei suoi più lunghi periodi d'oro.

Sempre in quegli anni iniziò una strettissima collaborazione con la nota *Rimor* di Poggibonsi, che andava ben al di là del semplice rapporto di concessione. Spesso i modelli prodotti dalla dinamica casa toscana (che avrebbero trovato sbocco anche sull'intero mercato nazionale ed anche sui mercati esteri) venivano richiesti e suggeriti proprio dal **Centro Caravan Costantini** che ne opzionava a decine per ogni singolo modello, centinaia in tutto, già prima di entrare in produzione. Il **Centro Caravan Costantini** non ha mai avuto una propria bisarca per il trasporto dei veicoli, ma a quei tempi c'era un trasportatore che faceva in esclusiva spola continua e quotidiana tra gli stabilimenti di Poggibonsi ed il centro vendita di Via Pontina. E nei mesi primaverili di piena stagione doveva essere perfino affiancato da altri colleghi trasportatori! Anche altri importanti marchi sia nazionali che esteri (Dalla Burstner, alla Mirage, e successivamente Knaus Mobilvetta, CI, Caravellair, Challenger, Carthago e molti altri) hanno fatto bella mostra di sé, nel tempo, sui piazzali del **Centro Caravan Costantini**, ottenendo anch'essi buoni risultati di vendita, ma nessuno, francamente, ha mai eguagliato il successo ottenuto con la *Rimor* in quegli anni.

Quello dei tardi anni '80 fu un periodo cruciale per il settore, da un lato molte storiche aziende entrarono in crisi rimanendo agganciati alla parabola discendente della caravan che aveva spadroneggiato fino ad allora, dall'altro lato le poche aziende che credettero ed investirono nei motorizzati (all'epoca essenzialmente i mansardati, pochi erano i motorhome e quasi inesistenti profilati e furgonati almeno sulla piazza romana) crebbero e si svilupparono rapidamente. Inutile dirlo, il **Centro Caravan Costantini** fu tra quest'ultime. E fu proprio l'essere tra le aziende che più cedettero (forse quella che ci credette di più in assoluto) al boom del "nuovo" veicolo ricreazionale, che l'avvantaggiò notevolmente sulla concorrenza. Rispetto alla quindicina di aziende del settore di Via Pontina operanti nel settore nei primi anni 80, queste si erano già dimezzate negli anni novanta, ed ulteriormente ridotte con il nuovo millennio, fino a giungere alle sole 4/5 unità attuali. Ancor peggiore fu il destino per altre aziende sparse quà e là in altre zone della Capitale (ne esistevano un'altra mezza dozzina: un paio sulla via Appia ed altrettante sulla Via Aurelia e a Roma Nord e ormai tutte scomparse da tempo).

Gli anni '90 iniziarono con un periodo di relativa stasi commerciale in seguito alle forti tensioni valutarie sulla lira e questo, come visto, portò ad un'ulteriore selezione di aziende, soprattutto quelle che principalmente importavano prodotti esteri.

Il **Centro Caravan Costantini** ne approfittò per consolidare la propria posizione, e resosi conto di essere entrato in un mercato ormai maturo in cui le vendite non potevano più raggiungere i volumi degli anni precedenti, seppur già con un vasto parco circolante esistente, iniziò ad orientarsi verso la fidelizzazione e la gestione della sua ormai vastissima clientela che, per principio, doveva essere seguita in ogni sua fase. Seguendo ed applicando questo principio nel 1997 fu aperto il "*Camper Market*" cresciuto poi rapidamente fino a diventare uno dei più grandi e forniti (se non il più in assoluto) esercizi specializzati per accessori e ricambi del settore di tutto il Centro Sud. In esso attualmente trovano impiego 5 unità a tempo pieno e quasi altrettanti nell'indotto in officina per il montaggio e l'installazione degli accessori venduti. Venne istituito anche un apposito ufficio assicurazioni, con personale dedicato, per soddisfare in tempo reale le

esigenze dei nuovi acquirenti. Il parziale allontanamento del capostipite Francesco, che si era nel frattempo dedicato all'apertura di un grosso agriturismo nell'alto Lazio, non lo fece comunque desistere dal seguire attivamente la parte commerciale, soprattutto per quanto riguarda gli acquisti e la sua partecipazione ai meeting e alle fiere di settore.

Nello stesso periodo finalmente la famiglia Costantini, dopo quasi vent'anni in affitto, diventa proprietaria dei locali e dei terreni aziendali, ed il fatto fornisce naturalmente un nuovo impulso per la ristrutturazione, l'ammodernamento dei locali stessi e la sistemazione e la razionalizzazione degli spazi esterni.

Nei primi anni 2000 viene creata un'apposita divisione noleggio dedicata e separata, attività che fino allora era sempre stata portata avanti in modo sporadico e non sistematico, in seno al reparto vendite. La flotta cresce e si amplia rapidamente fino a raggiungere, in pochi anni, il ragguardevole numero di un'ottantina di unità, risultando così tra le maggiori flotte non solo nel Centro Sud, ma a livello dell'intero territorio Nazionale.

L'attività di noleggio si rivela essere un buon toccasana per l'azienda creando valide sinergie: innanzitutto permette l'approccio al mondo del caravanning ad una ben più ampia fascia di pubblico che in seguito potrà sfociare anche nella vendita, e porta poi, in fase di dismissione dei mezzi, alla creazione di un buon numero di usato fresco e garantito, molto ricercato ed apprezzato dalla clientela.

L'aumento dei volumi ordinati per alimentare il cospicuo parco noleggio ed una congiuntura nuovamente positiva del mercato, in progressiva espansione alla metà degli anni 2000, (complice anche la facilitazione dell'accesso al credito al consumo con la concessione di finanziamenti alla clientela sempre più a lungo termine, anche se questo poi si rivelerà un boomerang negli anni successivi) consentì all'azienda di tornare al centro della scena con le case produttrici, rivestendo un ruolo di *buyer* primario nazionale. Tutti questi fattori consentono al **Centro Caravan Costantini** di assumere la carica di un vero e proprio centro d'acquisto generale fornendo, e divenendone quindi capofila, una galassia di aziendine del settore, prevalentemente *start-ups* nate in quegli anni, attratte dall'interessante mercato, e sparse un pò dappertutto nel Centro Italia (dal viterbese, al reatino all'Umbria e all'Abruzzo).

Purtroppo la violenta crisi del 2008 e degli anni seguenti colpisce duramente il settore e la nostra piazza non ne esce certo indenne, con un vistoso calo dei volumi, senza che ci sia stata a tutt'oggi una significativa ripresa.

La strategia del **Centro Caravan Costantini**, dato tale drastico calo generalizzato delle vendite, si concentra su nuovi segmenti di mercato emergenti come l'ampliamento dell'offerta dei furgonati, ma ancor più, e ancora una volta, si focalizza, sul mantenimento e sulla cura della propria clientela e non solo, con un poderoso potenziamento dei servizi: market ed officina in particolar modo dove si concentra oggi la maggior parte delle maestranze e del personale dell'azienda. Officina che ormai costituisce un vero e proprio centro assistenza polivalente e che è diventata un autentico punto di riferimento plurimarche, oltre che per un vasto pubblico e molti

operatori, anche per primarie compagnie assicurative, collaborando con i relativi periti nella valutazione dei più disparati danni, in un settore tutto sommato di nicchia e dove non esistono riferimenti precisi e certi come nel ben più ampio mondo dell'*automotive*.

Solo pochi anni fa è stato effettuato un sostanziale ampliamento del rimessaggio, con l'acquisizione di nuove aree su cui sono state installate delle moderne e funzionali tensostrutture mobili, in modo di fare anche fisicamente del **Centro Caravan Costantini** una vera e propria "cittadella del camper" alla quale l'utente può avvicinarsi con il semplice affitto di un weekend o con l'acquisto di una piccola roulotte usata, fino ad arrivare, via via anche ad aggiudicarsi un lussuoso motorhome da 100.000 Euro e oltre, senza mai doversi spostare dall'azienda o muovendo il proprio veicolo se non per gli agognati viaggi di piacere. Qui troverà infatti, oltre alla scelta di numerose marche da ogni fascia di prezzo, il rimessaggio, il market per ricambi e accessori, l'officina per il montaggio degli stessi, per gli interventi in garanzia, per l'assistenza, per ogni tipo di riparazione e per l'eventuale ricondizionamento. Esistono poi come abbiamo visto, il noleggio di diverse categorie di veicoli con possibilità di riscatto, l'agenzia assicurativa in sede ed eventualmente la consulenza ed il servizio per la rivendita del proprio veicolo.

Già da qualche anno è poi entrata in azienda anche la terza generazione: Massimiliano (Market e logistica materiali) e la sorella Gioia (settore noleggio e social manager) entrambi oggi poco più che ventenni che, ci si augura, possano garantire la continuità societaria, raccogliendo le immancabili future sfide, per mantenere il successo, anche per i prossimi quarant'anni.

CENTRO CARAVAN COSTANTINI: Secoli d'esperienza!

Se è vero, come molti sostengono, che: **Esperienza** fa rima con **Competenza, e Competenza** ha a sua volta assonanza con **Eccellenza**, allora il **Centro Caravan Costantini** è senz'altro una delle aziende più eccellenti in assoluto.

Il **Centro Caravan Costantini** vanta inoltre anche uno **dei più alti tassi di fidelizzazione** del proprio personale (oltre che della propria clientela, arrivata in molti casi alla sua terza generazione) tra tutte le aziende del settore.

Aggiornamenti continui, frequenza di tutti i corsi tecnici richiesti sia dalle case produttrici che dai produttori dei singoli accessori, fanno sì che alla lunga esperienza si aggiunga anche una approfondita e dettagliata conoscenza delle ultime tecnologie utilizzate.

Qui di seguito elenchiamo il nostro personale e collaboratori con le relative mansioni che abbiano un'anzianità di servizio/esperienza nel proprio specifico settore, almeno quindicennale (ovvero **oltre i due terzi** dell'intero staff), alla data del 2020:

- **Pirrottina Gianna** (Collaboratrice - Consulente Assicurativa) dal 1981. - **39 anni d'esperienza**

- *De Angelis Giuseppe* (Area tecnica – Aggiustare Meccanico) dal 1986. - **34 anni d'esperienza**
- *Del Duca Stefano* (Area tecnica - Falegnameria) nel settore dal 1988. - **32 anni d'esperienza**
- *Massimo Marangoni* (Direttore Divisione Noleggio) nel settore dal 1990 con **30 anni d'esperienza**
- *Iolanda Gentili* (Responsabile Amministrativa) dal 1995, - **25 anni d'esperienza**
- *Dino Varzaru* (Area tecnica- Falegnameria) dal 1997, - **23 anni d'esperienza**
- *Lorenzo Bergese* (Direttore Vendite) dal settore dal 1998, - **22 anni d'esperienza**
- *Paolo Cordoni* (Area Tecnica- Elettromeccanico) dal 1999. - **21 anni d'esperienza**
- *Luana Pirastru* (Responsabile Amministrazione) dal 1999 - **21 anni d'esperienza**
- *Maria Teresa Nardin* (Collaboratrice - Assicurativa) dal 1999- **21 anni d'esperienza**
- *Conte Maurizio* (Area Tecnica - Carrozzeria) dal 2000 nel settore - **20 anni d'esperienza**
- *Mircea Varzaru* (Area Tecnica- Aggiustatore) dal 2000. - **20 anni d'esperienza**
- *Gabriel Hondrea* (Area Tecnica- Aggiustatore) dal 2001 - **19 anni d'esperienza**
- *Piffer Mauro* (Area Tecnica – Elettrotecnico) dal 2002. - **18 anni d'esperienza**
- *Elisa Tedesco* dal 2003 (Responsabile Contabile) - **17 anni d'esperienza**
- *Stefano Scarpa* dal 2003 (Direttore Camper Market) - **17 anni d'esperienza**
- *Carmen Varzaru* dal 2005 (servizi ausiliari) - **15 anni d'esperienza**

Non possiamo infine dimenticare alcuni formidabili collaboratori "*anziani*" divenuti esterni essendo ormai andati in pensione , ma che per passione dell'azienda e per i forti legami che ancora la uniscono ad essa, vengono talvolta interpellati dai più "*giovani*" , dispensando i loro preziosi consigli, quando si presenta un problema particolarmente arduo e complesso:

- *Berardino di Marzio* (aggiustatore- elettrotecnico) – nel settore dal 1975 con **ben 45 anni d'esperienza!**
- *Gentili Renzo* (aggiustatore – elettrotecnico), dal 1977 nel settore - **43 anni d'esperienza**
- *Cardinali Enzo* (aggiustatore - falegnameria) - nel settore dal 1985 - **35 anni d'esperienza**