



## LA TAVOLA ROTONDA



### IORELLLO MARIO

#### NEOPARTS + IORELLLO RICAMBI

Come ricambista e come gruppo Neoparts riteniamo che ricambisti e distributori abbiano e debbano avere ruoli diversi; noi lavoriamo su tre obiettivi principali: allargare le famiglie di ricambi per dare una risposta a tutte le esigenze; puntare sul servizio a tutto tondo per la logistica, che deve essere iper-efficiente; svolgere un ruolo di consulente e partner nei confronti del cliente per crescere insieme. In questo contesto di ricambio generazionale è ancora più importante, perché ai giovani manca la formazione.



### PAOLO FILIPPOZZI, ENRICO BOTTER - BM AUTORICAMBI

La sfida di oggi si gioca sulla competitività a livello di servizi e logistica, il prezzo passa in secondo piano, perché l'officina che ha bisogno del pezzo con urgenza guarda più alla consegna. I nostri servizi si articolano su tre linee guida: la consulenza tecnica; la velocità del trasporto, con anche quattro /sei consegne al giorno; la relazione col cliente, che si traduce in una presenza capillare sul territorio. Per essere competitivi sono importanti due cose: innanzitutto investire risorse (tempo e denaro) nei servizi e poi dialogare e confrontarsi col mercato, ascoltando tutte le voci. In quest'ottica le aggregazioni sono solo un punto di partenza e non di arrivo.



### LORENZO PRANDINI - CARPOINT

La nostra scelta è investire sui giovani, perché hanno un approccio nuovo al mercato e al prodotto, perché usano le nuove tecnologie con maggior destrezza. Per essere competitivi bisogna essere veloci e trovare subito le risposte, muovere la merce e trovare le competenze e le opportunità di business. È importante una logistica efficiente, e far capire al mercato e all'automobilista il valore dell'aftermarket indipendente. Dobbiamo andare a prendere il lavoro dove c'è: se la casa auto arriva all'aftermarket allora la risposta è inclusiva, non esclusiva; la faccio diventare mia cliente.



### GIAMPIERO PIZZA - CONSORZIO ASSO RICAMBI

Negli anni il Consorzio Asso Ricambi è molto cambiato: oggi stiamo puntando ad avere regole più chiare e trasparenti perché l'obiettivo è crescere insieme e per farlo è necessario che i soci condividano gli obiettivi e si impegnino. L'importante è procedere con una politica a piccoli passi perché i grandi stravolgimenti improvvisi non portano a nulla di costruttivo. I vantaggi di questo approccio sono il miglioramento delle condizioni logistiche ed economiche, la capacità di pianificare e poi controllare la gestione, la fidelizzazione delle officine. La sfida per crescere è quella di efficientare il negozio non aprirne altri.



### FABIO MIGLIACCIO - QLT AUTOMOTIVE

QLT ha iniziato il suo percorso di aggregazione unendo fra loro realtà molto specializzate, anche se di diverse dimensioni. Oggi la strada della specializzazione non sembra più percorribile perché al ricambista viene richiesto di avere tutti i prodotti e di dare un servizio veloce ed efficiente in termini di reperibilità dei prodotti e tempistiche di consegna. Il nostro obiettivo comune è quello di valorizzare gli accordi con i fornitori.



### CIRO CAPOSSELA - FE.N.C.A.R.

L'attività di Fe.n.c.a.r. è diffusa soprattutto al Sud, dove ci sono realtà più simili, mentre al Nord faticiamo ad esportare questo modello di aggregazione di consorzi proprio perché ci sono meno realtà consortili, i singoli ricambisti sono generalmente più strutturati e sentono più il bisogno di muoversi singolarmente. La nostra crescita è stata comunque importante, grazie anche alla sinergia sviluppata con Novagroup, ma l'importante è non fermarsi mai e proporre sempre nuove formule di impresa. Tra le novità in questo senso abbiamo inaugurato a Benevento il CRC Store, un primo negozio del consorzio.

