

RIUNIONE IN MEC-DIESEL PER IL FUTURO DELLA RETTIFICA

PARTNERSHIP FIR - MEC DIESEL

La competenza del singolo e la **forza del gruppo** è lo **slogan di FIR** (Federazione Italiana Rettificatori) che si è riunita in casa **Mec Diesel, il nuovo partner**. Una **collaborazione** importante per il **futuro delle rettifiche**



Durante l'evento a Candiolo (Torino) presso la sede di Mec Diesel, svoltosi il 21 e il 22 Luglio, sono stati presentati i punti della collaborazione tra FIR e Mec Diesel. La federazione ha poi mostrato i risultati del questionario sulle attività svolte dalla stessa e dei soci in questi ultimi anni (il ruolo della FIR agli occhi dei soci, i vantaggi generati dalla collaborazione con i fornitori, la gestione della garanzia, etc).

Il ruolo di FIR nel mercato

"La FIR ha sempre più la consapevolezza di avere un ruolo di riferimento nel mercato - ha esordito Luca Morini, vice presidente della federazione. Il fatturato è, infatti, di 227 milioni di euro e possiamo offrire alla clientela un'ampia gamma di prodotti: dai motori ai turbo, dalle testate ai cambi automatici". "Lavoriamo più di 28.000 motori all'anno, 21.204 cambi manuali, 5.852 cambi automatici, 112.410 testate e 52.659 turbo - dichiara Alessandra Zagni, tesoriere economo. Il

cliente principale rimane l'autoriparatore, il cui ruolo negli ultimi anni si è evoluto, ma abbiamo -come emerge dal sondaggio, anche la pubblica amministrazione e l'automobilista". "Anche il nostro ruolo, rispetto al passato, è cambiato drasticamente - afferma Luca Morini. Rimaniamo un punto di riferimento perché il lavoro dell'autoriparatore è sempre meno legato alla

meccanica e sempre più alla gestione elettronica della vettura. Il mercato evolve e noi dobbiamo essere in grado di lavorare anche per l'automobilista che, per FIR, vale circa il 15% del fatturato."

I punti di forza di FIR

"La competenza del singolo e la forza del gruppo è il motto di FIR, - sottolinea Alice Celegato, presidente FIR. Oggi

siamo chiamati a delle sfide non indifferenti, perché dobbiamo investire non solo in attrezzatura, ma anche sul personale; puntiamo principalmente sulle nuove leve che possano portare avanti quello che per noi diventerà difficile in futuro."

Rapporto con i partner

"La FIR ha bisogno di progettarsi nel futuro insieme





ai partner che ci permettono ogni giorno di crescere e di arrivare ad essere un punto di riferimento nel mercato. Dai risultati del sondaggio è emerso che dobbiamo lavorare in team e con i primi della classe; Mec-Diesel è, per esempio, una di queste. E' un'azienda fatta di personale qualificato e di prodotti validi e si fa apprezzare per la velocità di consegna, la disponibilità di prodotto e la celerità nelle risposte".

MEC-DIESEL: un po' di storia

"Mec-Diesel è nata nel 2013 - ha ricordato Alberto Pellegriano, managing director dell'azienda - quando mio padre l'ha rilevata insieme ad altri soci. Una realtà inizialmente con 35 dipendenti e 25 milioni di fatturato che, in 4 anni, e grazie al lavoro di tutti, ha raddoppiato il suo fatturato. Stiamo crescendo soprattutto in Italia, ma siamo presenti anche in Romania e in Bulgaria; ab-

biamo circa 200 collaboratori di cui 70 a Torino. Siamo una realtà giovane (l'età media è di 37 anni) e all'interno dell'azienda riusciamo a coniugare l'esperienza di coloro che lavorano da più tempo, con l'intraprendenza dei più giovani. Il servizio è per noi importante: spediamo tutto da Torino e garantiamo la consegna in 24 ore anche in Sicilia e in Calabria. Serviamo 70 nazioni dal Nord Africa agli Stati Uniti e stiamo lavorando sull'ampiamiento della gamma prodotti."

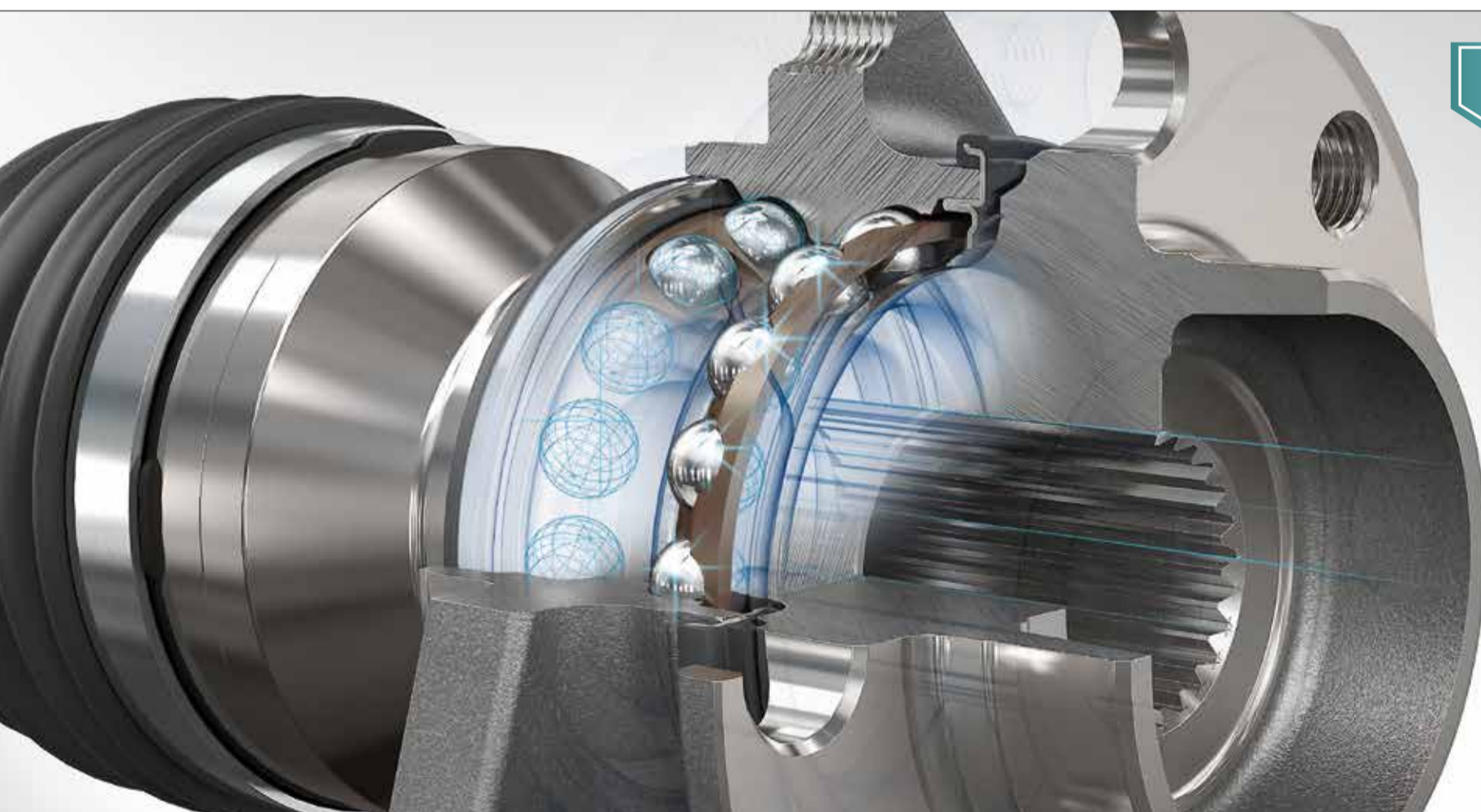
Prodotti, strategie e obiettivi

"Oggi abbiamo quasi 25 mila prodotti - ha sottolineato Cristian Rettondini - e ci siamo focalizzati sul discorso motore non solo i tradizionali Iveco e autocarri, ma anche veicoli che prima trascuravamo; questo è il salto di qualità principale di Mec-Diesel. Vogliamo rende-



re, ovunque, identificabile il nostro prodotto e la collaborazione con aziende più grandi ci permette di sviluppare nuove idee e strategie." "Ampiamiento della gamma prodotti e attività di marketing saranno le priorità dell'azienda - ha ricordato Stefano responsabile marketing. Abbiamo investito molto sull'e-commerce e su un portale per agevolare gli utenti. Il nostro obiettivo verso i clienti è dare tutto ciò di cui hanno bisogno, mantenendo un certo level-

lo di qualità, ad un prezzo che possa essere percepito in maniera positiva. Stiamo, per esempio, investendo su una piattaforma che permetta, in caso di mancanza del prodotto, di passare i dati direttamente ai fornitori in Germania per velocizzare la consegna della merce. Anche la gestione delle garanzie sarà una delle nostre priorità e lavoreremo assiduamente per migliorare il servizio di post vendita, inserendo del personale qualificato."



Equip Auto
Hall 1 Stand E086

#SECURITY INSIDE

Il gruppo ruota sospensione garantisce la tenuta di strada e la frenata e non tollera nessun difetto. Progettista e costruttore di cuscinetti ruote, reggispinta sospensione e creatore dell'ASB®, NTN-SNR impegna tutto il proprio potenziale nell'innovazione, nell'eccellenza della sua produzione e nel fornire servizi. Specializzata nello sviluppo in primo impianto in collaborazione con i maggiori costruttori automobilistici, i cuscinetti NTN-SNR offrono la stessa sicurezza in Automotive Aftermarket.

Per Voi e con Voi, puntiamo alla massima eccellenza.

www.ntn-snr.com

NTN® SNR®



With You