



Fi-Di Ricambi



Investimenti e risorse ottimizzati

Un costante ampliamento della propria gamma "di nicchia", dai tendicinghia ai ricambi asiatici, con effettiva disponibilità dei codici in magazzino: attorno a questi cardini, da sempre, ruotano le scelte strategiche del distributore romano

di Fulvio Miglio e Maria Ranieri

È da ormai 45 anni che l'attività di distribuzione della Fi-Di Ricambi, società fondata a Roma nel 1968 da Paolo Filoscia, punta sulla specializzazione e sulla qualità garantita dai fornitori dei prodotti commercializzati - costruttori certificati di primo impianto - per incrementare le proprie quote di mercato. Una scelta strategica, che si è rivelata azzeccata e ha permesso all'azienda di diventare un punto di riferimento soprattutto per quanto riguarda i ricambi meccanici destinati a vetture asiatiche/americane e i tendicinghia di distribuzione e ausiliari che sono le due linee, suddivise in numerosi marchi, sulle quali è in gran parte concentrata l'ampia gamma disponibile nei due magazzini: quello annesso

so alla sede "storica" romana e quello presso la filiale di Pero (Milano) - ristrutturata nel 2010- per ottimizzare la logistica al Nord e supportare le esportazioni in molti mercati europei. Per conoscere nei dettagli le attuali strategie aziendali, abbiamo incontrato il direttore commerciale Alessandro Guaragnella. "Dopo un primo semestre difficile, i risultati di esercizio del 2012 sono stati positivi e anche i riscontri di questo inizio 2013 sono buoni - afferma Guaragnella - Le previsioni sono di un'ulteriore crescita, che premierà gli investimenti effettuati e il processo di ottimizzazione delle risorse avviato per offrire alla clientela la formula più adatta a soddisfarne le varie esigenze. Ciò che ci contraddistingue non è soltanto



PRIMO PIANO

Fi-Di Ricambi



Un'immagine della famiglia Filoscia: da sinistra Alessandro, responsabile della logistica; Paolo, il fondatore, Ombretta, responsabile amministrativo; Marco, responsabile acquisti



Alessandro Guaragnella, direttore commerciale di Fi-Di Ricambi, ha il compito di gestire direttamente la rete di distributori regionali

l'ampia gamma offerta, ma anche il fatto di garantire sempre l'effettiva disponibilità di migliaia di codici e riferimenti anche per vetture con un basso indice di circolante. Questo si inquadra perfettamente nella nostra

Nuovi inserimenti

Gianfranco Lagi ha iniziato la sua carriera nell'aftermarket nel 1989 proprio con Fi-Di Ricambi. È passato nel 1995 in forza a Svama/Bertolotti, nel 1999 a Bertolotti/Federal Mogul e, successivamente, a Rhiag/Bertolotti.

Il ritorno in Fi-Di Ricambi, fortemente voluto da Marco Filoscia, si è concretizzato nel giugno dello scorso anno. Dopo la prima fase di studio e analisi è seguito l'avvio del mandato assegnatogli, per la riorganizzazione della rete vendita aziendale nel Lazio e in Lombardia. Fin dai primi mesi di lavoro si sono da subito riscontrati segnali positivi.



filosofia aziendale che mira a offrire al cliente un servizio di qualità a 360°, partendo da una gamma in continuo aggiornamento e proposta tramite diversi cataloghi facili da consultare e da noi realizzati nelle versioni cartacee, cd-rom e online, perché vogliamo informare con trasparenza nei dettagli la clientela su cosa sta comprando: un prodotto, un codice, un prezzo. Con il supporto di un sistema di approvvigionamento, le nostre consegne avvengono 2 volte al giorno per le regioni Lazio e Lombardia per la clientela che opera al dettaglio, i distributori che operano all'ingrosso invece vengono serviti in 24/48 ore. "Una prima novità - riassume Alessandro Guaragnella - ha riguardato il rafforzamento della rete vendita. Da giugno 2012, infatti, Gianfranco Lagi (vedi box) ha assunto la posizione di responsabile per l'Italia e segue la rete con cui da sempre serviamo direttamente i ricambisti nel Lazio e in Lombardia: il numero di venditori è aumentato, rispettivamente, da 3 a 5 e da 2 a 4 in queste due regioni per noi importantissime. Mentre io mi occupo ora della rete di distributori regionali nostri concessionari su tutto il resto del territorio nazionale. Inoltre, Cristiano Paone è stato nominato responsabile dei mercati esteri con questa esclusiva funzione, vista la notevole crescita riscontrata in Paesi

Nell'ultimo anno, Fi-Di Ricambi ha provveduto a rafforzare la propria rete vendita. Ma soprattutto ha ampliato ulteriormente il magazzino a Roma, acquisendo ulteriori 1000 mq

come Spagna, Portogallo, Irlanda, Polonia, Croazia, Grecia, Romania e altri cosiddetti 'secondi mercati', con vendite però in aumento persino in Germania, il che fa notizia. È stato fondamentale trovare localmente interlocutori delle giuste dimensioni, che hanno sposato la nostra linea". Altre novità di rilievo, continua Guaragnella, hanno interessato la logistica: "Un anno fa è avvenuto l'inserimento in azienda di Alessandro Filoscia, l'ultimo erede della famiglia del fondatore, che è andato ad aggiungersi a Ombretta e Marco - rispettivamente responsabili dei settori amministrativo e acquisti - e che dopo un iter conoscitivo ora si occupa di ottimizzare i flussi merce sia per il sell-in sia per il sell-out. Nello specifico Alessandro



PRIMO PIANO

Fi-Di Ricambi



Il magazzino di Roma è stato ampliato di 1000 mq arrivando a 2600-2800 mq, mentre da quello di Milano - un migliaio di metri quadrati sopralcati in una struttura aperta, lineare e moderna - non solo partiranno tutte le spedizioni per l'estero, ma affluiranno anche le forniture dai Paesi europei



Un'immagine della filiale di Pero, vicino a Milano



Una schermata del sito Fi-Di Ricambi



Filoscia ha preso in carico la gestione degli scambi tra i nostri due magazzini di Milano e Roma. Il primo si occupa del servizio di consegne verso la clientela estera e del nord Italia, il secondo invece si occupa delle consegne verso il centro-sud Italia. Il magazzino di Roma nel corso di quest'anno sarà ampliato di ulteriori 1000 mq arrivando a disporre di 2800 mq. Da quello lombardo invece - un migliaio di metri quadrati sopralcati in una struttura aperta, lineare e moderna - non solo partiranno tutte le spedizioni per l'estero ma affluiranno anche le forniture provenienti dai Paesi europei. Le forniture provenienti da Asia, Turchia e Stati Uniti saranno invece veicolate sulla sede di Roma come i prodotti in arrivo tramite container da Cina, Corea, Giappone, India e Turchia".

Le differenze operative tra la capitale e Milano sono marcate sotto vari punti di vista: "A Roma spostarsi è molto difficoltoso - fa notare infatti Guaragnella - per cui abbiamo preferito continuare ad ammodernare la vecchia sede, che si trova in una posizione logistica ideale, invece che spostarci, pur se sarebbe convenuto economicamente. Sono in pochi gli operatori che sfruttando la vicinanza possono avvantaggiarsi del servizio diretto al banco, che pure genera un discreto fatturato".

I risultati di esercizio del 2012 sono stati positivi. Le previsioni per il 2013 sono di un'ulteriore crescita, che premierà gli investimenti effettuati e il processo di ottimizzazione delle risorse già avviato

Essere entrati su TecDoc, e l'aver partecipato per diverse edizioni ad Automechanika di Francoforte, ha permesso a Fi-Di Ricambi di godere di una buona visibilità, soprattutto all'estero. Anche la partecipazione ad Autopromotec (Padiglione 18, stand D26), rappresenta una validissima occasione per rinsaldare le relazioni e stringere nuovi contatti. I cambiamenti in atto o all'orizzonte sul mercato sono parecchi, ma per Guaragnella bisogna affrontarli propositivamente: "Fi-Di Ricambi continua a investire, ma in maniera oculata, facendo le giuste analisi e mettendosi anche in discussione. Siamo convinti che la qualità e l'attenzione verso le esigenze della clientela siano la vera arma vincente di un'azienda a carattere familiare come la nostra".