

2  
NM

# Fi-Di Ricambi: a 50 anni non passa la voglia di credere

FONDATA NEL 1968 FI-DI RICAMBI FESTEGGIA IL 50° ANNIVERSARIO CON UNA GRANDE FESTA A VILLA DINO, A ROMA. UN'OCCASIONE PER RICORDARE IL PASSATO E LANCIARE UN PROGETTO AMBIZIOSO PER IL FUTURO.

TOMMASO CARAVANI

**S**i commuove Paolo Filoscia, nel ricordare come, 50 anni orsono, iniziava l'attività di quella che (all'epoca Filoscia e Dionisi) sarebbe diventata dal 1968 la Fi-Di ricambi di oggi.

## DALLE ORIGINI A ROMA...

"Un magazzino grande come la mia cucina – racconta Paolo Filoscia – dove eravamo io, un fattorino e una persona che si occupava dell'am-

ministrazione". Un percorso importante, che ha portato l'azienda a crescere e strutturarsi nel tempo, e soprattutto a varcare le soglie di Roma, aprendo oramai 26 anni fa la propria filiale milanese.

"Fi-Di è un'azienda a conduzione familiare, che proprio nei rapporti con le persone è riuscita a costruire il proprio successo", spiega Filoscia parlando ai molti invitati, clienti e fornitori, che sono accorsi nella bellissima Villa Dino, sull'Appia Antica, che ha ospitato l'anniversario.

E non è un caso che il fondatore di Fi-Di ricambi dedichi un ringraziamento speciale proprio alla moglie Lucia e ai figli Ombretta, Marco e Alessandro (che oggi portano avanti l'azienda).

## ...A UN DOMANI IN TUTTA ITALIA

Ma i tempi cambiano e cambia soprattutto il mondo della distribuzione aftermarket.





Per questo Paolo Filoscia ci tiene a sottolineare quali sono le nuove sfide che attendono l'azienda. Se è vero che Fi-Di ha la capacità di presidiare due città importanti, la prossima sfida è arrivare anche in altre regioni e ampliare il proprio raggio d'azione.

Una strategia che sembra solo nelle apparenze simile a quella di molti distributori, ma che, spiega Filoscia: "vuole essere portata avanti in partnership con i nostri clienti ricambisti e non in competizione con loro".

Il rispetto della filiera è un punto fondamentale per Fi-Di, che punta sì a raggiungere nel tempo una copertura nazionale, ma senza alte-

rare gli equilibri, con una strategia non aggressiva ma collaborativa.

È in questo contesto, ad esempio, che si inserisce l'entrata in squadra di Luigi Ponzio, in precedenza direttore del consorzio Neoparts: un profondo conoscitore del mercato italiano, che si occuperà di sviluppare ulteriormente l'attività di Fi-Di nella penisola.

Per farlo Fi-Di punterà sulla sua doppia anima commerciale, che sta alla base del suo successo: da una parte distributore tradizionale dall'altra specialista che sviluppa prodotti di difficile reperimento: dai tendicinghia ai ricambi per veicoli asiatici e americani. ■

