

# scelte che contano

■ di Lucia Erba

**OLTRE VENTICINQUE ANNI DI ATTIVITÀ E MOLTE DECISIONI STRATEGICHE CHE HANNO ANTICIPATO L'EVOLVERSI DEL MERCATO: UN PROFILO DI FI.DI. RICAMBI, AZIENDA DISTRIBUTTRICE DI RICAMBI MECCANICI CHE NEGLI ULTIMI ANNI HA SCELTO LA STRADA DELLA SPECIALIZZAZIONE**

Fondata oltre venticinque anni fa a Roma da Paolo Filoscia come naturale evoluzione della Filoscia & Dionisi per rispondere con una struttura logistica più efficace alle crescenti esigenze della clientela, FI.DI. Ricambi Srl è una società di distribuzione di ricambi meccanici all'ingrosso che nel tempo ha saputo conquistarsi significative quote di mercato, grazie anche alle scelte di Filoscia, che ha sempre cercato di anticipare i mutamenti in atto nel comparto. Per esempio, l'importanza delle forniture per vetture straniere: FI.DI. Ricambi è stata tra le prime aziende del settore a cercare all'estero prodotti interes-

santi per il circolante italiano. Nuovi marchi, quali Timken, Corsair e Textar (frizioni), hanno così cominciato a essere distribuiti a una clientela sempre più vasta in tutta Italia, e a questi nel tempo altri se ne sono aggiunti, grazie a nuovi accordi con importanti produttori dei settori freno, frizione e cuscinetti. Nel corso della sua storia l'azienda ha infatti distribuito, oltre ai marchi già citati, anche prodotti ATE, SKF, Pirelli, Dayco, CDF, Ruville, Ac Delco, De Carbon, Unipart, INA, Rovilmec, Piaggio e Jonson. L'attuale assetto commerciale dell'azienda è frutto di un ulteriore, radicale cambiamento deciso da Pao-



**PAOLO FILOSCIA HA FONDATA OLTRE 25 ANNI FA LA FI.DI. RICAMBI SRL, SOCIETÀ DI DISTRIBUZIONE DI RICAMBI MECCANICI CHE NEGLI ULTIMI ANNI, PUR NON RINUNCIANDO ALLA COMMERCIALIZZAZIONE DI PRODOTTI DALLE ALTE MOVIMENTAZIONI, HA PREFERITO CERCARE UNA COLLOCAZIONE IN MERCATI DI NICCHIA**



MARCO E OMBRETTA FILOSCIA, I FIGLI DI MARCO FILOSCIA CHE OGGI SONO RISPETTIVAMENTE IL RESPONSABILE ACQUISTI E IL RESPONSABILE AMMINISTRATIVO DELL'AZIENDA

lo Filoscia, che nell'ultimo periodo ha potuto anche contare sull'esperienza maturata dai due figli Ombretta e Marco, oggi responsabili del settore amministrativo e acquisti dell'azienda: pur non rinunciando alla commercializzazione di prodotti dalle alte movimentazioni, FI.DI. Ricambi ha preferito cercare una collocazione nei mercati di nicchia, dedicandosi in particola-

re alla realizzazione di linee specializzate quali i tendicinghia e i ricambi meccanici per vetture asiatiche e americane.

Attualmente l'azienda importa ricambi da produttori certificati di 12 Paesi presenti su quattro diversi continenti.

### Tre parole "strategiche"

In linea con un tratto caratteristico della famiglia Filoscia, la concretezza e gli indirizzi stra-

tegici dell'azienda hanno privilegiato scelte che potessero essere tangibilmente apprezzate dalla clientela. Le tre parole d'ordine messe in evidenza a questo proposito, sono: disponibilità, qualità e informazione. Ne parliamo più in dettaglio con Marco Filoscia.

«La disponibilità di prodotto - ci dice - è di importanza primaria nell'attività di fornitore. Noi riteniamo che avere le migliori condizioni sui prodotti denominati "fast moving" non differenzia l'azienda, crea so-

teniamo che avere le migliori condizioni sui prodotti denominati "fast moving" non differenzia l'azienda, crea so-

FRA LE SPECIALIZZAZIONI DI FI.DI. RICAMBI, C'È LA LINEA DEDICATA AI RICAMBI MECCANICI PER VETTURE ASIATICHE: IL MATERIALE VIENE CONSEGNATO NELLE SCATOLE ORIGINALI DEI PRODUTTORI



lo instabilità nella fornitura e finisce per indebolire l'azienda stessa a causa della riduzione dei margini; al contrario, approfondire l'assortimento gestendo ricambi anche e soprattutto per vetture con un basso indice di circolante offre soluzioni alla clientela nel difficile compito di reperire il ricambio».

Altra decisione "forte" è quella di approvvigionarsi solo da produttori qualificati. Dice ancora Marco Filoscia: «Essere intransigenti sulla qualità del prodotto è la migliore strategia a lungo termine, poiché consente di non tradire mai la fidu-

**Il recente accordo di distribuzione nazionale dei prodotti Unipart determina per FI.DI. Ricambi un altro settore di specializzazione, quello dei ricambi per vetture inglesi**

cia del cliente e soprattutto permette al meccanico di "sostituire ciò che smonta". Sarà pur vero che la qualità media dei prodotti ha fatto un salto in avanti rispetto ad alcuni anni fa, ma la garanzia che offrono i produttori certificati per il primo impianto è insostituibile. Per differenze di prezzo di pochi centesimi, è assurdo commercializzare prodotti privi dell'omologazione prevista (vedi pastiglie freno e normativa ECE R 90) rischiando spiacevolissimi coinvolgimenti in cause assicurative o penali».

Importantissimo, infine, il ruolo che FI.DI. Ricam-

**I TENDICINGHIA SONO UNO DEI SETTORI IN CUI L'AZIENDA HA SCELTO DI SPECIALIZZARSI: LA LINEA KM INTERNATIONAL OFFRE TENDICINGHIA COSTRUITI DA PRODUTTORI ABILITATI AL PRIMO IMPIANTO DELLE CASE AUTOMOBILISTICHE EUROPEE, ASIATICHE E AMERICANE**



## Le specializzazioni

Tra gli ambiti di specializzazione scelti dall'azienda c'è il settore tendicinghia, in cui FI.DI. Ricambi è attiva ormai da nove anni. Due sono i marchi registrati offerti, KM International e F&F Corporation, che permettono all'azienda di proporsi come unico fornitore per questa tipologia di prodotto, grazie a una gamma completa e a una costante disponibilità di nuovi articoli: l'aggiornamento dei cataloghi avviene con cadenza mensile, a un ritmo medio di 15 nuovi riferimenti per pubblicazione. «Nella selezione della fornitura la qualità del prodotto è il criterio fondamentale - sottolineano alla FI.DI. Ricambi -; gli articoli a catalogo sono per oltre il 98% di primo impianto e l'attenta analisi nel posizionamento del prezzo è il naturale completamento del servizio offerto». L'altra specializzazione che caratterizza l'attività distributiva dell'azienda è nel campo dei ricambi per

bi attribuisce all'informazione. «Informare - dice a questo proposito Filoscia - significa anche non frodare la clientela proponendo a prezzi diversi lo stesso prodotto classificato con più codici, aggiornare mensilmente i cataloghi in uso presso il rivenditore con le nuove disponibilità del magazzino, segnalare le condizioni di vendita applicate dalle Case Madri per consentire al cliente vendite senza i sempre più frequenti problemi dei listini aftermarket».

## La struttura distributiva

FI.DI. Ricambi ha cominciato la sua attività espandendosi dal Centro Sud a tutt'Italia con una rete d'agenti e depositi. In un secondo tempo l'azienda ha rivisto integralmente la propria strategia distributiva alla luce del progetto "Fi.Di.Net", affidando quindi la distribuzione delle proprie gamme specializzate a una rete di partners commerciali presenti ormai in quasi tutte le regioni d'Italia. Oggi la distribuzione si avvale della sede di Roma per la copertura del Lazio e dell'Umbria, della filiale di Milano per la Lombardia e delle strutture dei nove

partners attuali: FAR per la Liguria, Sover per Veneto e Trentino, A&R Romanelli per il Friuli, Polar per l'Emilia Romagna, Autoleader per Toscana e Marche, BCD per Abruzzo e Molise, Draï e Mipa per Puglia e Basilicata, Dencap per la Campania, C.O.R.I. per la Sicilia e Sarda SAF per la Sardegna. Il progetto del "net distributivo" prevede il completamento della rete nel corso di quest'anno. Le consegne sono effettuate tramite corriere espresso e l'azienda garantisce la reperibilità del prodotto a qualsiasi cliente in Italia entro 24 ore dall'ordine.

Le consegne sono effettuate tramite corriere espresso e l'azienda garantisce la reperibilità del prodotto a qualsiasi cliente in Italia entro 24 ore dall'ordine





FI.DI. RICAMBI HA AFFIDATO LA DISTRIBUZIONE DELLE PROPRIE GAMME SPECIALIZZATE A UNA RETE DI PARTNERS COMMERCIALI PRESENTI IN QUASI TUTTE LE REGIONI D'ITALIA. IL PROGETTO DEL "NET DISTRIBUTIVO" PREVEDE IL COMPLETAMENTO DELLA RETE NEL CORSO DI QUEST'ANNO

vetture asiatiche e americane. «La scelta strategica risale ormai a dodici anni fa, quando i veicoli delle Case giapponesi e coreane non rappresentavano che quote marginali

del circolante Italiano, - ricorda Marco Filoscia - e fu subito deciso di selezionare fornitori di primo impianto direttamente nel mercato asiatico».

«La clientela - continua il responsabile acquisti di FI.DI. Ricambi - apprezza nella nostra offerta non solo la qualità, ma anche la costanza con la quale quotidianamente sono resi disponibili prodotti per i nuovi modelli e la crescita delle gamme offerte. I nostri cataloghi, realizzati interna-

mente, rappresentano la più ampia disponibilità d'assortimento "dedicata" attualmente disponibile sul mercato ed espongono con chiarezza le applicazioni appositamente "filtrate" per il mercato italiano. Disponibili e in continuo aggiornamento sono i cataloghi frizioni, filtri, pastiglie e ganasce, pompe acqua, idraulica, candele pre-riscaldamento, tiranteria e dischi freno, frutto di consolidati rapporti con aziende quali AISIN, GMB, MK Kashiyama, VIC, Koyo, NTN e altre». Un ultimo accenno a due recenti accordi di distribuzione nazionale: il primo riguarda i prodotti Unipart, che determina così un altro settore di specializzazione, quello per vetture inglesi (Rover, MG e Land Rover); l'altro è relativo alla distribuzione dei ricambi originali Piaggio per veicoli a tre e quattro ruote.