



ATTUALITÀ I.D.I.A. Group

Uniti e indipendenti

Il consorzio I.D.I.A. Group nasce nel 2000 da un proficuo sodalizio di 10 tra le più importanti aziende del settore della distribuzione dei ricambi in Italia, ognuna con specifiche competenze nelle regioni di appartenenza. Lo spirito del consorzio: unire queste aziende

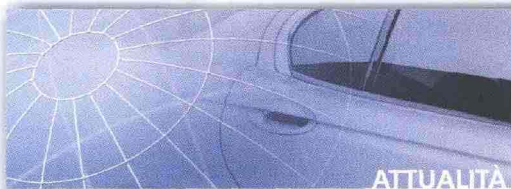
di Maria Ranieri e Cristina Mandrini

Partiamo da qualche dato concreto. All'epoca della nascita del consorzio, le 10 aziende fondatrici consolidavano un fatturato aggregato di circa 65 milioni di euro, contrapponendosi così all'avanzata delle Case auto con le loro reti autorizzate nel post vendita. Siamo infatti in Italia all'inizio del nuovo Millennio, dal punto di vista *automotive* l'epoca del dopo rottamazione, caratterizzata da alcuni fenomeni specifici: un rapido ringiovanimento del parco auto, un progressivo passaggio dal lavoro di riparazione a quello di manutenzione e, di conseguenza, l'innalzamento della quota di mercato post vendita appannaggio delle Case auto.

"Erano proprio i nostri clienti più importanti

- racconta Vittorio Amura, amministratore delegato Idia Group - ricambisti e autoriparatori indipendenti e multimarca, a chiedere supporto per poter... sopravvivere. E così è nato il consorzio Idia, che in collaborazione con i 10 soci e con il coinvolgimento indiretto di alcuni componentisti di grande spessore, tra cui ci piace citare Bosch, Metelli, Monroe e SKF (i primi a credere in noi), ha posto le basi per un progetto di fidelizzazione del post vendita, denominato "Point Service".

Il motto di lancio del progetto era "Uniti per restare indipendenti". Uno slogan che ha accompagnato la crescita del Gruppo, che oggi conta oltre 390 ricambisti partner Point Service, a cui sono fidelizzate oltre 2.750 offi-



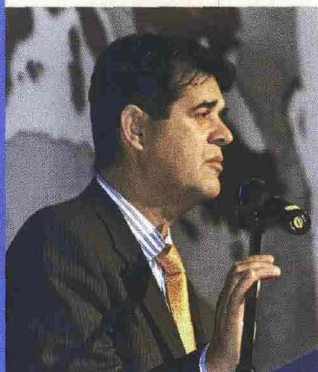
ATTUALITÀ

I.D.I.A. Group



Vittorio Amura,
amministratore delegato
Idia, durante l'ultima
convention Temot

Nella foto Gianluca Tassi,
direttore marketing Idia



Sopra, Fotios
Katsardis,
Ceo Temot
International

Sotto, l'esterno
della sede del
distributore Idir,
uno dei soci
fondatori di Idia con
sede a Napoli

...cine, si da garantire una capillarità territoriale molto importante.

Il Gruppo è cresciuto sia nei numeri sia nel fatturato, oggi di oltre 115 milioni di euro, grazie soprattutto agli ingenti investimenti in servizio ed innovazione intrapresi dai soci e agli accordi commerciali con oltre 20 marchi di primaria importanza nella componentistica. A questo bisogna aggiungere tanti altri accordi con diverse società di servizi dedicate agli autoriparatori Point Service e ai loro clienti automobilisti.

Fondamentalmente gli obiettivi che Idia si prefigge per Point Service, spiega Vittorio Amura, sono due: da una parte allacciare accordi con aziende di servizio, di attrezzatura e di formazione al fine di migliorare la professionalità e la competenza tecnica degli operatori che, ogni giorno, si ritrovano in officina un sempre più vasto ventaglio di modelli di automobili con soluzioni tecnologiche sempre più sofisticate; dall'altra il consorzio mira a stringere accordi commerciali utili a creare i presupposti per avere più traffico, ossia volumi, in officina e possibilmente nuovi clienti da fidelizzare. Alcuni esempi di questi accordi sono quelli stipulati con flotte come **Arval** piuttosto che con società di servizi come Viasat, Maggiore Rent, Findomestic, IMA Assistance e altre ancora.

Anche come consorzio, Idia negli ultimi mesi ha fatto importanti passi avanti. È notizia dell'ultima ora infatti la decisione presa insieme ai soci di costituire Idia International Spa, una società di capitale che affiancherà il consorzio.

"L'obiettivo di questa iniziativa è principalmente quello di consolidare il nostro ruolo nell'ambito del mercato indipendente - dichiara l'amministratore delegato - un mercato in continua e rapida evoluzione che presenta nuove grandi opportunità per gli operatori più attenti e dinamici. Le quote del capitale di Idia International Spa verranno suddivise, in base a parametri oggettivi e condivisi, tra i soci già presenti nel consorzio che sono: Coran, Era, Idir, Maina, Ovam + New Tubicar, Pasquale Puddu, Rimat, Salvatore Calascibetta, Sarat e Zuccheri, con l'aggiunta del sottoscritto che oltre alla carica di amministratore delegato del consorzio assumerà anche quella di presidente del CdA Idia International, un fatto che mi riempie di orgoglio, soprattutto perché l'ho interpretato come un serio attestato di stima da parte di tutti i soci, dopo oltre 8 anni di gratificante collaborazione".

Per quanto riguarda la nuova società, essa avrà una missione precisa che consisterà nel porre in essere strategie, piani d'azione e strumenti per sostenere lo sviluppo del



Point Service Network		
Regioni servite: 20		
Province servite: 103		
Ricambisti: 392		
Officine: 2771		
Distributori: 11		
SALVATORE CALASCIBETTA s.r.l.	PALERMO (PA)	Marco Calascibetta
CORAN s.r.l.	ANCONA (AN)	Paolo Aquili
MAINA s.p.a.	FIRENZE	Simone Reali & Graziano Nocentini
OVAM s.p.a.	PERO (MI)	Italo Baruffaldi
PUDDU PASQUALE	CAGLIARI (CA)	Antonello Puddu
RIMAT s.r.l.	BITONTO (BA)	Gianfranco Casalino
ZUCCHERI RICAMBI s.p.a.	SETTECAMINI ROMA (RM)	Alessandro & Massimo Zuccheri
I.DI.R. s.p.a.	CASALNUOVO (NA)	Sergio Monzeglio & Alfredo Pascarella
E.R.A. s.n.c. di FRANCESCHI JOLE & C.	PADOVA (PD)	Iole Francheschi & Marco Benettollo
SARAT s.r.l.	GENOVA (GE)	Paolo Vicini
New Tubicar Srl	PERO (MI)	Giovanni Zanaboni

Attualità

incentive e convention nazionali (le ultime che si sono tenute a Milano, Montecatini Terme e Sorrento hanno avuto la partecipazione di oltre 2.200 operatori, molti dei quali hanno portato le loro testimonianze dirette sul mondo Point Service).

Tra giugno e novembre saranno dunque organizzate ben 11 convention regionali per avere la possibilità di ospitare tutti gli operatori della rete, addetti ai lavori che vogliono interfacciarsi al Gruppo, fornitori di ricambi e stampa.

“Punta di diamante delle attività del 2008 è però rappresentata dalla presentazione a Ricambisti ed Officine e dalla condivisione con loro della nuova contrattualistica, che sancisce il sodalizio tra tutti gli operatori Point Service tutelandone diritti e doveri. In pratica abbiamo soddisfatto le aspettative degli operatori più attenti, che hanno dimostrato una forte volontà di continuare a percorrere questa strada insieme”, afferma Amura in conclusione dell'argomento iniziative.

E poi c'è l'Europa

Idia Group è diventata ufficialmente socio Temot International nel gennaio 2007, un sodalizio e anche una grande avventura che il Gruppo sta vivendo da più di un anno in quanto socio in esclusiva per il mercato italiano di un Gruppo leader nella distribuzione europea e mondiale. Temot International Group conta 23 soci in 29 Paesi europei per un fatturato aggregato di oltre 3,6 miliardi di euro in Europa ed oltre 7,1 nel mondo grazie alla collaborazione con il gruppo nordamericano AAPA. “La collaborazione con i soci europei è partita subito alla grande con interscambi di informazioni e di conoscenze che ci permettono ogni giorno di presidiare e supportare al meglio il nostro mercato”, spiega Vittorio Amura. ■

mercato, in collaborazione con gli operatori appartenenti alle categorie dei componentisti, dei ricambisti e degli autoriparatori. La nuova società inoltre, nelle intenzioni dei suoi dirigenti, si muoverà in ambiti ampi e profondi in modo da affrontare il mercato a tutto tondo, non solo in termini di intermediazione di ricambi in collaborazione diretta con i componentisti di riferimento, ma anche di gestione di servizi, finanza, informatizzazione, trading tattico e creazione di nuovi supporti che consentano a ricambisti ed autoriparatori di affrontare con rinnovata energia le sfide del mercato. Particolare attenzione verrà posta inoltre alla strategia finanziaria propria di Idia International. Verranno infatti esplorate tutte le eventuali opportunità che si presenteranno sul mercato, sia per quanto concerne acquisizioni di altre aziende sia per quanto riguarda la partecipazione al capitale delle aziende dei soci Idia.

Tra gli obiettivi strategici che i soci valuteranno subito dopo l'atto costitutivo di Idia International, ci sarà la possibilità di incorporare nel nuovo soggetto giuridico la gestione della rete Point Service, sempre in primo piano nelle priorità del Gruppo. Point Service infatti aggrega circa il 55% del volume d'affari

gestito dai soci del consorzio e rappresenta un patrimonio d'immagine riconosciuto sul mercato: è quindi naturale per loro che la sua gestione emigri in Idia International che, con la propria dinamicità, saprà arricchire di contenuti il programma di fidelizzazione valorizzandone sempre più il marchio.

“Idia International infatti - secondo Amura - rappresenta una risposta di compattezza e di unicità d'intenti di tutti i soci nei confronti della pressione esercitata sul nostro segmento di mercato (costituito da componentista, grossista, ricambista ed autoriparatore) da parte di altri operatori che intermediano ricambi saltando uno o due dei passaggi tradizionali. Non bisogna dimenticare che Point Service è una rete che, per missione, vuole valorizzare tutte e quattro le categorie di operatori tradizionali, e quindi la sua gestione rientra nello spirito costitutivo di Idia International”.

Il 2008 dunque, come già si è visto in questi primi mesi, si prospetta un anno ricco di attività a supporto della rete officine: pubblicità televisiva e radiofonica; attività promozionali, materiale di comunicazione per i punti vendita, formazione; informazione, assistenza quotidiana da parte dei team regionali tecnico/commerciali Point Service, e ancora, eventi locali organizzati dai Ricambisti Partner;