

ASSEMBLEA NAZIONALE FIR A MARANELLO

L'IMPORTANZA DI EVOLVERSISI

La **Federazione Italiana Rettificatori** continua a **crescere** grazie ad una **serie d'iniziative** ed essere al fianco degli oltre **200 associati**, trasmettendo al mercato le reali potenzialità della **FIR**

Se continui a fare quello che hai sempre fatto, continuerai ad ottenere ciò che hai sempre avuto. Con questa citazione di Warren G. Bennis, la presidente Alice Celegato ha aperto l'assemblea nazionale FIR organizzata a Maranello. Nel discorso di apertura Alice Celegato ha enfatizzato le potenzialità di sviluppo delle aziende di rettifica, player importanti nella filiera automotive, aziende dotate di tecnici e attrezzature dedicate, vastissimo know how e aggiornamenti costanti sul mondo della meccanica motore. "Tali potenzialità - ha sottolineato Celegato - in una traiettoria di sviluppo futuro sono indubbiamente legate ad attività di brand e di comunicazione che la FIR intende intraprendere al fine di permettere agli operatori del settore, autoriparatori, officine generiche e network di riconoscere il marchio, i produttori FIR e il concetto di rigenerato di qualità da essi proposto." Davanti ad una sala con oltre 150 persone tra soci e partner, si è approfondito come la Federazione abbia fatto un cambio di marcia importante diventando una realtà maggiormente al contatto con i rettificatori e pronta a esprimere il suo potenziale. Prima di scoprire cosa è stato detto durante l'assemblea nazionale, è importante dare qualche numero per inquadrare al meglio la FIR.

Come ricordato dalla consiglieria e tesoriera Alessandra Zagni, le oltre 200 aziende socie generano come gruppo 228 milioni di euro di fatturato su base annua gestendo 28.000 motori, 21.204 cambi manuali, 5852 cambi automatici, 112.410 testate e 52.652 turbo impiegando 1968 addetti. Il senso di sottolineare questi dati è per trasmettere cosa si nasconde dietro alla più grande realtà di rettificatori e rigeneratori di motori endotermici, a fronte di una confusione che molto spesso associa usato a rigenerato.

Dalla parte dell'officina

Il valore aggiunto degli associati FIR è offrire alle officine un know-how tecnico, un'elevata specializzazione e risposte chiare e precise in caso di problemi, limitando al minimo i fermi vettura. Naturalmente la Federazione non si ferma e continua a mettere in campo nuovi strumenti per



i propri associati come il Tariffario Tun, Fir Professional, Punto Assistenza Fir, accordi con i partner per opportunità commerciali, post vendita "chiavi in mano" che comprende assistenza tecnico/peritale per i soci, gestione reclamo attivo e passivo, garanzia accessoria Smart Work e la segreteria per le richieste dei soci. Oltre ad aver reso ancora più funzionale e interattivo il sito web, al nuovo direttivo bisogna riconoscere il merito di dare ancora più importanza alle indicazioni degli associati e aver creato con i fornitori - veri e propri partner - un dialogo costruttivo e capace di portare benefici a tutti gli associati. Tra le novità in arrivo, come ricordato dal segretario

generale Giulio Rossi, una nuova sezione sul sito per la condivisione di servizi e prodotti tra i soci, l'aumento della formazione sia di natura tecnica che gestionale e la creazione di una commissione per la tutela del socio; ad oggi diverse aziende si spacciano come affiliate FIR senza averne i requisiti, utilizzando in modo improprio il marchio per la partecipazione a gare e appalti.

L'importanza della formazione

Nell'incontro di Maranello si è parlato anche del valore dell'alternanza Scuola-Lavoro, come dimostra l'adesione della FIR al Programma GM-EDU sottolineata da Giuseppe Polari. "Grazie alle 400 ore di lavoro in

azienda da parte dei ragazzi" ha ricordato l'ideatore del programma, "le attività aderenti potranno formare la futura forza lavoro che assumeranno nelle proprie aziende o i mecatronici che acquisteranno i loro prodotti". Attualmente gli oltre 32.000 studenti iscritti possono contare sui corsi di formazione delle 32 aziende aderenti al programma, avendo una possibilità pressoché unica in un panorama formativo italiano dove molto spesso lo stage si traduce nel fare fotocopie. Non è mancato lo spazio ai partner presenti in sala a partire da Paolo Appendino di Rhiag, che ha illustrato i corsi di formazione 2018 dedicati ai soci. Oltre al corso sui motori di nuova generazione illustrato dal collega Roberto Mere-



Da sinistra Alice Celegato, Giulio Rossi e Giuseppe Polari



Da sinistra Paolo Appendino e Roberto Mereghetti



Stefano Pozzato

ghetti, la formazione proposta da Rhiag si concentrerà sugli strumenti di marketing e vendite per il socio FIR, per promuovere al meglio la propria attività ed impostare strategie commerciali efficaci.

I fornitori diventano partner

Tra i partner presenti anche Stefano Pozzato di ARA, azienda specializzata nella commercializzazione di attrezzature per rettifiche e autoriparatori. "Noi siamo un barometro perché vendiamo beni strumentali - ha ricordato Pozzato - e non si fanno investimenti in attrezzature da oltre cento mila euro se non si ha fiducia nel futuro. Nel 2017 abbiamo fatto il record di vendite di macchinari nuovi in oltre 30 anni." L'evento di Maranello è stato anche il palco perfetto per porre l'accento sulla collaborazione tra Mec-Diesel e la FIR. "Grazie alla collaborazione stretta con FIR - ha ricordato l'amministratore di Mec-Diesel, Alberto Pellegrino



Alberto Pellegrino



Andrea Fehr



Ivan Invernizzi



Luca Morini



Luca Vitobello

no - abbiamo ridefinito l'obiettivo di crescita e di maggiore coinvolgimento con i soci della rete FIR, come dimostrano sia le promozioni dedicate ma anche e soprattutto il supporto tecnico specifico riservato a questo gruppo di aziende FIR, per la gestione delle garanzie con il fornitore Mec-Diesel". Con Andrea Fehr di Motul si è invece approfondito l'argomento dell'importanza di sapere intervenire sui cambi automa-

tici. "La manutenzione delle trasmissioni automatiche è una possibilità di business. Con il Progetto MotuleVO - ha sottolineato Fehr - forniamo tutti gli strumenti e la formazione necessaria per offrire un servizio di qualità e in grado di intervenire anche su modelli di ultima generazione". Grande spazio anche al servizio di garanzia accessoria Smart Work, nato dalla collaborazione tra FIR e MG Garantie. Grazie a que-

sta partnership gli associati avranno a disposizione una piattaforma per i servizi inerenti ai casi di garanzie attive del socio FIR, la quale interviene a tutela del rettificatore nel caso di problematiche legate al motore o prodotto realizzato e fornito dalla rete di rettificatori FIR, al fine di gestire con unica regia, l'autorità, la comunicazione, logistica e servizi altri, accompagnando il cliente della rettifica con professionalità e

correttezza. A chiudere gli interventi dei fornitori anche Vitobello Ricambi, azienda nata negli anni '70 in un garage e oggi realtà dal fatturato di otto milioni di euro. E' stato lo stesso titolare Luca Vitobello, insieme al Vicepresidente della Federazione Luca Morini, ad evidenziare l'ottimo rapporto con la FIR e le attività in arrivo per i soci. Appuntamento quindi alla prossima assemblea nazionale della Federazione Italiana Rettificatori.