

Newparts: la sfida vincente



QUANDO L'AZIENDA PER CUI LAVORAVANO DICHIARÒ FALLIMENTO SEI DIPENDENTI DECISERO CHE INSIEME, POTEVANO SVOLGERE IL MESTIERE DI RICAMBISTA A TUTTO TONDO E COSÌ HANNO SFIDATO IL MERCATO E MOLTI PREGIUDIZI PER ARRIVARE OGGI A ESSERE UNA REALTÀ COMPETITIVA. IL TUTTO IN MENO DI DUE ANNI.

TOMMASO CARAVANI



NICOLINO MILENATI,
AMMINISTRATORE DELEGATO DI NEWPARTS.

Nicolino Milenati, attuale amministratore delegato di Newparts è una persona scaramantica. A breve si concluderà l'effettiva transizione societaria che vedrà gli ex dipendenti di un ricambista diventare a tutti gli effetti i titolari di Newparts.

Questo perché la legge italiana, specie per quella brutta branca del diritto civile che va sotto il nome di societario, ha tempi biblici anche per operazioni tutto sommato semplici. Fatto sta che Newparts è una realtà attiva a San Benedetto del Tronto (AP) che già può contare su una filiale a Giulianova (TE).

UNA STRADA IN SALITA

La storia di Newparts è una di quelle belle storie dell'aftermarket italiano che meritano almeno la lettura.

Quando infatti i dipendenti della vecchia ditta decisero di riavviare l'attività con un altro nome il primo

scoglio da superare è stato quello di riconquistare i clienti: in questi casi, infatti, le voci a seguito di un fallimento circolano libere come l'aria e ovviamente molti imprenditori non si fidano.

Ma se i clienti, alla fine, possono anche provare il servizio e decidere di cambiare il ricambista al primo errore, discorso differente è quello di convincere i fornitori. In questo caso le esposizioni finanziarie hanno un peso differente e nessuno vuole rischiare di vendere ricambi a un'azienda che potrebbe essere insolvente.

Da qui la lunga analisi dei soci (che provengono ognuno da un settore differente dell'azienda) e un gran lavoro proprio nei confronti dei fornitori.

Oggi l'azienda può contare su di un capannone di circa 900 metri quadri, mentre a Giulianova su una filiale di 500 metri quadri.

Newparts: sei soci due filiali

Dall'amministrazione al commerciale, fino ai magazzinieri specializzati: ecco come è composta Newparts.

- Sede di San Benedetto del Tronto (AP)
 - Nicolino Milenati (amministratore)
 - Oriana Cameli (responsabile amministrativo)
 - Giovanni Rossi (magazziniere)
 - Cristiano Sgattoni (magazziniere)
- Filiale di Giulianova (TE)
 - Danilo Rosini (magazziniere)
 - Franco Tomassetti (magazziniere)

DA ASCOLI A TERAMO

L'azienda ha così due basi operative che le permettono di estendere il proprio raggio di azione da Ascoli a Teramo (se si considera la linea adriatica) e di penetrare nell'interno fino al Fermano e nel Maceratese.



Il tutto con un servizio di consegne a domicilio che (nelle due provincie dove sono le filiali) raggiunge anche le quattro consegne al giorno.

L'azienda si è dotata di un gestionale per avere sempre sotto controllo le giacenze dei due magazzini e per promuovere la propria attività si è affidata a un agente esterno che lavora esclusivamente per le officine servite da Newparts.

“Questo passo si è reso necessario – spiega Milenati – anche perché abbiamo deciso di appoggiarci esclusivamente a corrieri esterni per le consegne”.

Una scelta importante basata su due considerazioni fondamentali: la prima è che i mezzi propri costano, la seconda è che il personale viaggiante può rappresentare un'incognita: come garantire le consegne se un dipendente si ammala?

Da qui la scelta di esternalizzare il

Aldo Romeo



Fondata nel 1939, Aldo Romeo opera nella distribuzione dei ricambi auto prodotti dalle principali aziende del settore, sia italiane sia estere, attive in primo impianto e aftermarket. L'azienda è presente storicamente sui territori di Marche, Abruzzo, Molise, Campania, Puglia, Basilicata, Calabria e dal 2016 in Sicilia e nel Lazio.

Grazie all'appartenenza alla rete Groupauto, e ai suoi consolidati rapporti di partnership con componentisti a livello internazionale, Aldo Romeo offre alla clientela un'intera gamma di ricambi, accessori e attrezzature per officina, originali o di qualità certificata corrispondente, prodotti da marchi prestigiosi e garantiti secondo le specifiche norme di produzione fornite dai costruttori delle case automobilistiche.

La logistica, invece, si sviluppa su due piattaforme, quella Campana e quella delle Marche/Abruzzo, con la presenza sia di automezzi propri sia di trasportatori convenzionati. Ciò consente di effettuare consegne in tutto il territorio di competenza anche più volte al giorno.

servizio, studiando con lo spedizioniere “giri” fissi garantiti dai propri clienti in modo da abbattere i costi del servizio”.

L'IMPORTANZA DEI FORNITORI

Ma ad aiutare Newparts nella crescita sul mercato ci sono stati anche i fornitori, come Aldo Romeo, che, tra le altre cose, ha proposto all'azienda il programma First class.

“Oggi al distributore si chiede servizio e disponibilità ma più che altro certezza, certezza della consegna e dei prezzi” - continua Milenati - “tutti fattori che ritroviamo in Aldo Romeo”.

Ma i fornitori sono anche i produttori e così riguardo al programma

First class l'amministratore di Newparts spiega: “chiaramente NGK era un prodotto che già conoscevamo e già trattavamo (anche perché l'anima di questi ex dipendenti nasce in un negozio di ricambi prevalentemente elettrici e in seguito elettrici e meccanici n.d.r.), quello che riscontriamo è un buon successo dei gadget e delle promo.

Inoltre, avendo un agente dedicato proprio a seguire le officine, siamo riusciti anche coinvolgere molto gli autoriparatori nelle attività incentive che fanno parte del programma First class e dei distributori, tra cui, sicuramente, la più apprezzata è stata la gara di go-kart”.



Il programma First class



First class

Oltre alle candele d'accensione, NGK propone al mercato candele di preriscaldamento, sonde lambda, cavi candela, bobine d'accensione, sensori di temperatura e sensori MAF e MAP. Tra queste famiglie di prodotto, il ricambista First class deve sceglierne almeno quattro da commercializzare e, in accordo con il distributore, mettere a punto un piano di crescita di fatturato personalizzato.

A fronte di questa fedeltà al marchio, NGK offre: supporto di marketing e co-marketing, supporto tecnico/commerciale e contatto diretto con NGK, kit di benvenuto, evento esclusivo dedicato (ad esempio Racing Club), bonus sul fatturato che potrà investire nelle attività a supporto delle vendite creando eventi ad hoc per le sue migliori officine.