Visione, un'accorta politica di acquisizioni e organizzazione logistica, il tutto gestito da un team giovane, ha fatto consuntiva a Mec Diesel un 2020 di segno positivo nonostante la pandemia

di Francesco Oriolo

TEAM GIOVANE per un successo programmato

Mec Diesel, l'azienda di Candiolo (Torino) nota per la sua specializzazione sui motori di camion e autobus e leader nel settore delle rettifiche, ha subito negli ultimi anni un'evoluzione che ha portato l'azienda piemontese ad allargare i suoi orizzonti anche grazie ad acquisizioni importanti che le permettono oggi di proporre alla clientela un'offerta ricambi sempre più completa e una vasta profondità di gamma. Alla base di questo successo che neppure la pandemia da Covid-19 è riuscito a scalfire più di tanto, una seria politica di acquisizioni, una ponderata riorganizzazione delle linee di prodotto e una chiara visione del business e dei risultati a cui mirare. Già nel 2019 Alberto Pellegrino, Managing Director di Mec Diesel, ci aveva anticipato nel corso di un'intervista come Mec Diesel fosse un'azienda giovane che aveva deciso di focalizzarsi sul mercato dell'autocarro e del veicolo commerciale, perché "l'unica ricetta per sopravvivere era quella di puntare sulla crescita costante, attraverso cui si sarebbero potuti raggiungere i livelli di servizio garantiti dai colossi dell'aftermarket". Quella di oggi è quindi la cronaca di un successo annunciato, fortemente ricercato e voluto. Di questo e delle prospettive dell'azienda, che oltre alla sede centrale di Candiolo (12.000 m^2) conta in Italia sulle filiali di Catania e Villanova di Castenaso (BO) e sul deposito di Cagliari, abbiamo parlato con Luca Albertinotti, Network Manager di Mec Diesel, 30 anni di cui nove passati nel settore automotive, nel ramo ricambi autovetture e truck, Responsabile della gestione, formazione e implementazione della rete vendita esterna dell'azienda per il mercato Italia.

Albertinotti, l'anno 2020 è stato segnato dal Covid-19. Come ha influito la pandemia su Mec Diesel?

"Il 2020 è stato senza dubbio un anno complicato. Come tante aziende del nostro settore e non solo, anche la Mec Diesel è stata segnata profondamente dall'emergenza sanitaria. Nonostante questo, abbiamo cercato di tenere fede agli obiettivi che ci eravamo prefissati per il 2020. Tutte le forze dell'azienda si sono concentrate per garantire la continuità dei nostri standard di servizio. Anche durante il lockdown siamo sempre rimasti aperti, abbiamo evaso il 100% degli ordini in giornata e abbiamo continuato ad assicurare la pronta disponibilità di tutte le nostre linee di prodotto. Chiaramente una particolare attenzione è stata dedicata al rispetto delle normative antiCovid per preservare la salute dei nostri dipendenti,

Luca Albertinotti, Network Manager di Mec Diesel

nel lavoro quotidiano in presenza e in smart working".

Come avete chiuso quello che è stato definito un vero annus horribilis?
"Le vendite al di fuori del territorio nazionale grazie al grande impegno del nostro ufficio export hanno chiuso l'anno perfettamente in linea con gli obiettivi. Mec Diesel ha sempre avuto uno sguardo molto attento all'espansione oltre il mercato domestico. Questo grazie a un team di dieci persone che garantiscono l'esportazione diretta in settanta Stati. Per quanto riguarda i risultati del mercato Italia possiamo affermare di avere centrato gli obiettivi, chiudendo l'anno con un +10% rispetto al 2019. È chiaro che questi numeri sono la risultante di diversi fattori tra cui il continuo sviluppo di nuove linee prodotto, la piena operatività della divisione ERAR, gli ottimi risultati conseguiti dalle nostre consociate estere e, non ultima, la professionalità dei nostri collaboratori".

A che punto siete con l'integrazione dell'ERAR di Monza?
"Sicuramente il 2020 di Mec Diesel è stato caratterizzato da una forte concentrazione delle forze sullo sviluppo della divisione ERAR. La nuova divisione di prodotto vede la sua nascita grazie all'acquisizione della ERAR Srl, avvenuta ad aprile 2019, per arrivare successivamente alla fusione per incorporazione a novembre dello stesso anno. Nel 2020 abbiamo messo in atto una serie di attività per portare a compimento l'integrazione dell'azienda ERAR all'interno della realtà Mec Diesel. ERAR era molto concentrata sul mercato Italia e per Mec Diesel il vantaggio di acquisire l'azienda lombarda è stato duplice: da una parte, la facilità di integrazione della forza vendita, in quanto avevamo molti agenti plurimandatari in comune, e poi, essendo il catalogo prodotti di ERAR complementare a quello di Mec Diesel, abbiamo potuto allargare con maggiore facilità ed efficacia la gamma. Uno sforzo importante è stato compiuto, inoltre, per armonizzare le politiche commerciali per il mercato Italia e per i prodotti dove eravamo già presenti, ma grazie a una buona strategia di comunicazione nostra e dei nostri agenti l'operazione è riuscita. Sistemata quindi la logistica e la politica commerciale, l'integrazione di ERAR ci ha consentito di ampliare in misura davvero importante il catalogo ricambi per veicoli commerciali e truck. Con soddisfazione, quindi, possiamo affermare che a fine 2020 la ERAR, grazie all'ottimo lavoro di squadra svolto da tutti gli uffici Mec Diesel, è diventata a tutti gli effetti la terza divisione prodotto del Gruppo che va ad affiancarsi a Blinken e Mec, al punto che la crescita dell'azienda nell'anno passato è dovuta in gran parte all'integrazione di ERAR".

La gamma prodotti ERAR

> **Il Gruppo Mec Diesel chiude l'anno 2020 in linea con gli obiettivi prefissati grazie al continuo sviluppo di nuove linee prodotto, alla piena operatività della divisione ERAR e ai risultati conseguiti dalle consociate estere**

Quali sono state le attività principali del 2020 e come ha performato ERAR?
"Parliamo di un anno davvero intenso, comunque volendo riassumere le attività principali sono state: l'inserimento a catalogo di nuove linee di prodotto quali illuminazione, sistema frenante e sospensione, a marchio nostro e di terzi; l'installazione di nuovi magazzini verticali automatici nella sede di Torino per consentire lo stoccaggio delle nuove linee prodotto; la codifica di nuovi clienti e l'integrazione della forza vendita; una sostenuta attività di comunicazione verso i clienti italiani ed esteri e non ultima la pubblicazione del catalogo illuminazione ERAR. Inoltre, molte delle nuove partnership instaurate nel corso del 2020 sono state il rinnovo della collaborazione con i principali brand distribuiti dall'azienda ERAR, tra cui ci piace ricordare Bertocco, Bicma, Gart, Vignal. Per quanto invece riguarda la divisione Blinken, a fine 2020 ha fatto registrare un +15% sul fatturato dell'anno precedente, toccando i 7,5 milioni di euro e una parte delle implementazioni della gamma Blinken deriva sempre dall'acquisizione di ERAR. Sono risultati, questi, che riflettono il costante sviluppo delle linee prodotto a marchio Blinken e confermano la mission di Mec Diesel: diventare fornitore di parti di ricambio a 360 gradi".

Albertinotti, lei ha accennato ai magazzini verticali: qual è stata l'evoluzione in Mec Diesel?
"All'inizio del 2019 l'azienda contava 6 magazzini verticali automatici e nel 2020 è stato fatto un grande passo avanti per l'ottimizzazione dello stoccaggio allestendo altri 17 moduli. Questo ha permesso l'inserimento a magazzino di oltre 5.000 nuove referenze. Abbiamo inoltre riorganizzato la logistica di magazzino attraverso un nuovo spazio di oltre 2.000 m² adiacente alla sede centrale di Candiolo destinato all'arrivo delle merci e al loro confezionamento. Questo perché oltre al naturale sviluppo delle parti motore, core business della Mec Diesel, una delle linee su cui ci siamo concentrati maggiormente all'interno della divisione Mec è stata quella della gamma turbine, che abbiamo sviluppato e ampliato grazie anche al fatto di essere diventati distributori nazionali di Garrett, uno dei principali produttori mondiali di turbocompressori".

Quale strategia attende il Gruppo nei prossimi anni?
"La Mec Diesel è un'azienda giovane e attenta a tutte le opportunità che ci sono sul mercato. Proprio per questo al nostro interno stiamo formando dei project manager che possano seguire l'andamento dei tanti progetti che mettiamo costantemente in atto, rispettando tempi e costi ma soprattutto garantendo i benefici attesi. La strategia che siamo certi di volere perseguire è quella di offrire un servizio al cliente sempre più completo in termini di professionalità, tempistiche di consegna e disponibilità del materiale. Guardiamo al 2021 con l'obiettivo di consolidare e allo stesso tempo potenziare tutte le nostre divisioni prodotto: Mec Diesel, Blinken ed ERAR".