

UNA COLLABORAZIONE **SOLIDA**

In occasione del compimento dei quindici anni di collaborazione tra Remy e l'azienda toscana RM Elettrikar, Roberto Salvatori ha consegnato un riconoscimento al titolare, che abbiamo intervistato

a cura della Redazione

Quindici anni fa nasceva un'importante collaborazione tra Remy, produttore di sistemi elettrici e oggi fornitore di un'ampia gamma di prodotti non solo legati all'elettrico, e un'azienda toscana che ha sede a Empoli, nella zona industriale Terrafino. Per suggellare questa partnership, Roberto Salvatori, Sales Manager di Remy, pochi giorni fa ha consegnato un premio a Michele De Tommasi, titolare insieme a Laura Tuti. Nel 2005 infatti, dopo anni di esperienza nel settore delle macchine rotanti, i due fondatori decisero di aprire un magazzino a Vinci per iniziare a distribuire il marchio Delco Remy in tutta la Toscana. Abbiamo incontrato Michele De Tommaso in occasione della consegna del premio e gli abbiamo rivolto alcune domande per approfondire la conoscenza della sua realtà aziendale e di questa storica collaborazione.



Michele De Tommasi

Ci racconta come è nata la sua azienda?

Vengo da vent'anni di esperienza e mi sono sempre occupato, fin dal 1984, di macchine rotanti. Nel 2005 ho deciso di aprire quest'azienda che oggi occupa una superficie di 800 metri quadrati più altri 400 di sottopalco, può contare sul contributo di 7 dipendenti e 12 rappresentanti che coprono tutta l'Italia, coordinati da un direttore commerciale. Questa parte dell'attività è nata solo quattro anni fa perché prima eravamo distributori per la Toscana e l'Umbria. Distribuiamo e collaboriamo con tutti costruttori OE.

Sono quindici anni che collabora con Remy. Ci racconta qualche aneddoto su queste nozze di cristallo?

Con Remy mi sono trovato subito molto bene perché è un'azienda snella e perché all'inizio della nostra collaborazione non era molto presente sul mercato nazionale con le macchine rotanti, poi hanno cambia-



to il tipo di produzione ma la gamma non era sempre piuttosto essenziale. Insieme a Remy ho partecipato alla costruzione della gamma per intero, con scambi di opinioni e consigli di sviluppo del prodotto. Mi ricordo una volta, a una mia festa di compleanno con cinquanta invitati, a sorpresa arrivarono due personaggi molto importanti della Remy, venuti da lontano. Fu una bella sorpresa.

Oggi Remy le consegna un premio molto importante. Che significato attribuisce a questo riconoscimento?

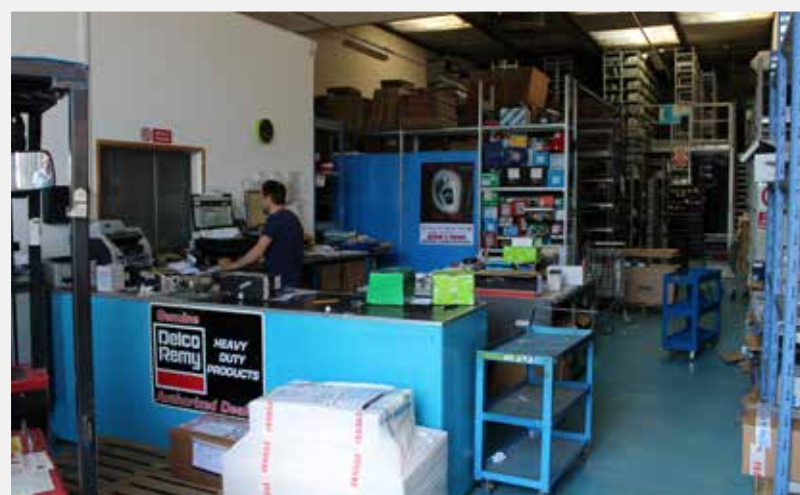
Ne sono orgoglioso perché evidenzia quello che ho sempre pensato della nostra collaborazione: che c'è stata da subito una buona sintonia, che abbiamo realizzato un business sempre in crescita e si spera che tutto questo ci porti ad essere ancora più competitivi.

Per quanto riguarda la gamma di prodotti Remy, quali sono le aspettative degli ultimi prodotti che l'azienda ha messo sul mercato?

L'ultimo prodotto introdotto è il frenante (pinze, pastiglie, dischi), che può contare su un catalogo completo di tutto il parco circolante mondiale. Credo questo catalogo, già da solo, possa fare la differenza rispetto a tutti gli altri competitor che puntano ad avere 30 o 40 codici venduti e al di là di quelli offrono poco. In Remy non è tanto il prezzo che conta quanto l'ampiezza della gamma dei prodotti.

Quali sono gli aspetti della sua azienda che ritiene facciano la differenza con la concorrenza?

Innanzitutto i ragazzi che ci lavorano, poi il fatto di



avere solo prodotti con il marchio della casa madre costruttrice OE.

Se dovessi identificare Remy per tre caratteristiche, quali sarebbero?

Come ho già detto, è un'azienda snella, dinamica e che investe molto nella pubblicità.

Una domanda più generale. Come vede il futuro dell'aftermarket in funzione delle continue trasformazioni in atto sul mercato italiano?

Io credo che il cambiamento epocale si verificherà tra una decina d'anni, con il cambiamento del parco circolante che sarà a trazione elettrica e ibrida, dunque avrà il 70% in meno di componenti e non avrà sicuramente più le macchine rotanti. È per questo che negli ultimi tre o quattro anni abbiamo inserito linee di prodotto che si abbineranno al nuovo parco circolante. Sposeremo anche le nuove linee di prodotto, le pastiglie e i dischi freno, che Remy svilupperà quest'anno.