



**Il business cresce**

# La formula del successo



Vito Galtieri



Massimo Rondini



La tecnologia che avanza

**DISTRIBUZIONE PNEUMATICI MULTIMARCA  
CON 10 MAGAZZINI IN ITALIA**

Via di Castelpulci, 12/C  
50018 Scandicci (FI) Italia  
T: +39 05573751  
F: +39 055 7375222  
E: info@univergomma.it  
W: univergomma.it

in collaborazione con



# Editoriale

*Innovazione e sviluppo sono le parole chiave del nuovo corso che ACI Global ha intrapreso con convinzione.*

*Da questo rinnovato modo di essere sul mercato, con cui la società e i suoi Centri Delegati da sempre si affermano come partner di mobilità a 365 gradi, derivano importanti successi commerciali. Successi che si traducono direttamente in nuove opportunità per la rete di officine associate.*

*Qualche esempio? La nascita del nuovo portale e-commerce e i nuovi sviluppi della piattaforma tecnologica Dispatch, che approfondiamo nel primo piano. Così come le ultime partnership siglate con prestigiose Case auto, con il mondo del noleggio a lungo e breve termine e del car sharing e anche l'aggiudicazione della gara Consip per il fleet management, a cui viene dato ampio risalto nell'intervista ai due responsabili commerciali di*

*ACI Global. Da questo business in crescita traggono benefici anche i Centri Delegati, i quali apprezzano e condividono il dinamismo che connota l'attività degli ultimi anni di ACI Global.*

*A dirci la loro, questa volta, sono stati ben quattro portavoce di altrettante officine che operano tra Firenze, Bologna, Roma e Bari.*

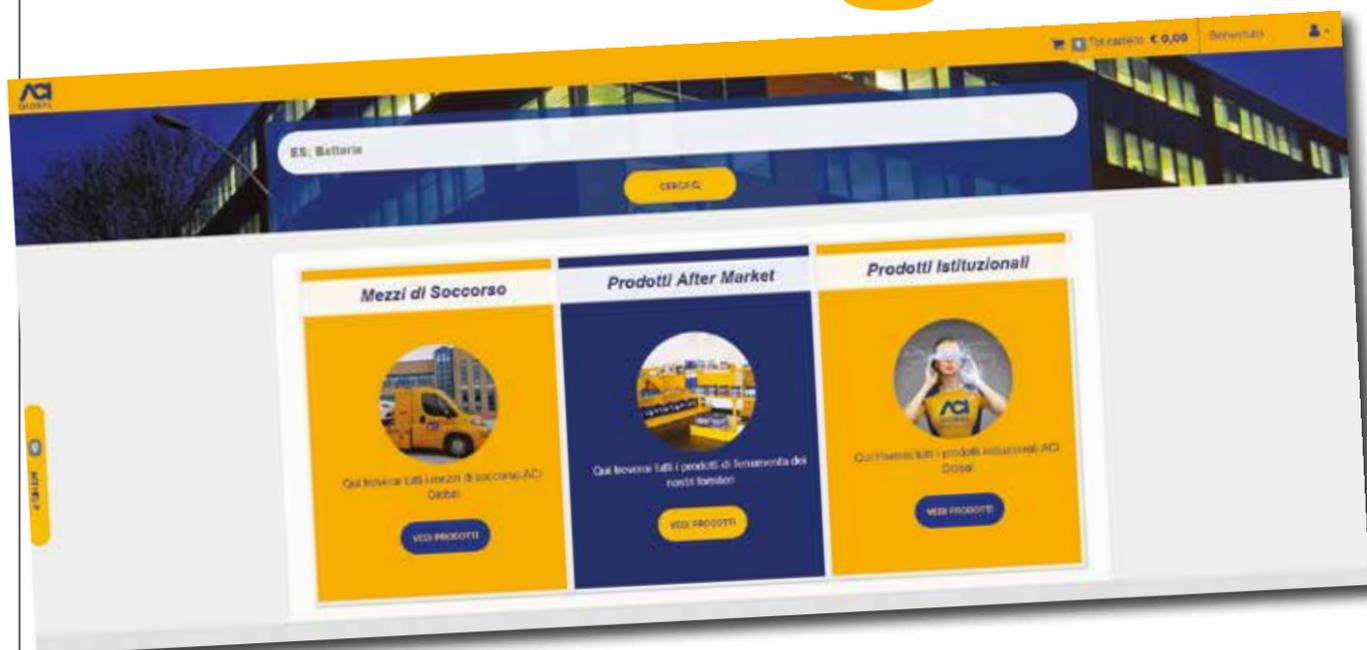
*Sempre nell'ottica di assicurare un valore aggiunto al proprio network, ACI Global ha siglato tre importanti accordi commerciali con primarie aziende di diversi settori. Trovate le interviste nelle tre pagine conclusive del magazine. Si tratta di: Comear, impresa "made in Italy" produttrice di allestimenti per carri attrezzi, specializzata nel soccorso stradale; EasyWork, società di servizi dedicata, a tutto tondo, alla sicurezza sul lavoro; e Univergomma, seconda azienda italiana nella distribuzione di pneumatici.*



## Sommario

- 2 Primo piano**  
*E-commerce e Dispatch: la tecnologia che avanza*
- 4 La parola ai commerciali**  
*Un business che cresce*
- 7 L'esperienza**  
*Fra tradizione e innovazione, con il soccorso nel DNA*
- 10 Il partner: Comear**  
*Il soccorso "Made in Italy"*
- 11 Il partner: Easywork**  
*Sicuri e contenti*
- 12 Il partner: Univergomma**  
*Gomme centrici*

# E-commerce e Dispatch la tecnologia che avanza



**D**al debutto del portale di e-commerce agli ultimi sviluppi del Dispatch, ACI Global continua a condurre i Centri Delegati sulla strada dell'innovazione. L'obiettivo è molto ambizioso: fornire strumenti e servizi di prim'ordine, all'altezza del primo Network di assistenza in Italia, che eroga servizi a 360°, garantendo mobilità in ogni circostanza.

## Massimizzare l'approvvigionamento

La vetrina delle forniture di ACI Global continua ad arricchirsi di prodotti nuovi e marchi autorevoli, a beneficio dell'intera rete.

## L'INNOVAZIONE TARGATA ACI GLOBAL SI RAFFORZA CON IL LANCIO DI UN NUOVO CANALE DI VENDITA ONLINE DEDICATO ALLE OFFICINE E LE ULTERIORI FUNZIONI DELLA PIATTAFORMA DI SOCCORSO

Sono state stipulate una serie di convenzioni con i migliori fornitori attivi nei settori di riferimento, con un unico mandato: ottenere le condizioni di maggior favore per ogni Centro Delegato.

### Il progetto e-commerce

Un lavoro al quale si è affiancato il lancio di un portale e-commerce (vedi box), che ha velocizzato il processo

di acquisto. Online dal 19 febbraio, la piattaforma rappresenta una vera e propria "Centrale Acquisti" dove ogni officina può monitorare gli ordini, gestire i budget di spesa e interloquire "real time" con l'ufficio di Forniture Rete. Oltre ai consueti strumenti di comunicazione - email telefono e fax - è anche attiva una chat alla quale ricorrere durante la navigazione.

### Dispatch: ecco gli sviluppi

Tra gli strumenti messi a disposizione dei Centri un posto in prima fila è occupato dalla piattaforma Dispatch, attraverso cui ACI Global ha ridefinito i processi di assistenza e soccorso stradale.

In uso da giugno 2016, il suo perfezionamento è continuo. Vediamo gli ultimi sviluppi rilasciati.

### Il tracking del mezzo

Per tutti gli interventi di soccorso gestiti con Dispatch, il cliente, oltre al consueto sms con il tempo di attesa, riceve un link per consultare il tracking del mezzo dedicato alla sua assistenza.

Sulla mappa è visibile il carro che si muove verso il punto di fermo. La possibilità di visualizzare in tempo reale l'evolversi dell'intervento, oltre a rassicurare il cliente, limita il numero

## Cosa acquisto con l'e-commerce

Attraverso l'e-commerce di ACI Global, i Centri Delegati possono acquistare articoli che vanno dall'istituzionale (modulistica, abbigliamento, livree e insegne) ai mezzi di soccorso allestiti, per i quali sono previsti piani di finanziamento diversificati per ogni esigenza, proposti da società selezionate. Sono già disponibili anche pneumatici, lubrificanti, accessori auto e batterie, mentre presto verranno integrate ulteriori categorie, come la ricambistica.

di ricontatti in Centrale per avere aggiornamenti.

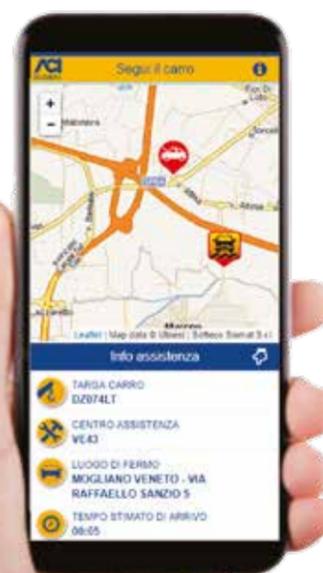
### La dematerializzazione del servizio

Altra novità è l'introduzione della firma grafometrica su tablet. Il driver legge il documento e può chiederne la consegna o l'invio tramite email. Nota di rilievo, oltre che in italiano, il documento è disponibile nelle versioni inglese, francese, tedesco e spagnolo. Il cliente dunque, verificati sul tablet tutti i dati, appone la firma in modalità digitale. Ne consegue la dematerializzazione del rapporto di servizio, acquisito in tempo reale dai sistemi informatici, completo delle firme e di tutte le informazioni sull'assistenza erogata. Questi dati, oltre a essere immediatamente

disponibili per ACI Global e il centro di soccorso, lo sono anche per i macroclienti, che non mancano di manifestare elevata soddisfazione per la rapidità con cui vi possono accedere.

### iSoccorsoWeb

Per i centri non ancora dotati di Dispatch è comunque sempre disponibile "iSoccorsoWeb", la app che - già dal 2014 - consente agli addetti di ricevere sul telefono i dati di assistenza, restituendo in un click l'informazione sulla chiusura dell'intervento, senza dover raggiungere il pc al rientro in sede. Un segno distintivo del network ACI Global, che riesce a utilizzare al meglio la tecnologia disponibile per semplificare e velocizzare tutti i processi di gestione.





# Un business che cresce

**A** traverso una forte innovazione tecnologica e un approccio evoluto al soccorso stradale, il nuovo corso di ACI Global è entrato a pieno regime.

Merito, anche e soprattutto, di una squadra commerciale capace di intercettare nuove opportunità di business da condividere con i Centri Delegati. Per approfondire questi

argomenti abbiamo intervistato i due responsabili commerciali dell'azienda: **Vito Galtieri**, sales manager noleggio, flotte e assicurazioni, e **Massimo Rondini**, sales manager Costruttori.

**Vito Galtieri, lei è responsabile dell'area commerciale leasing/renting e PA. Quali sono i principali traguardi raggiunti da ACI Global in questi settori?**

“Tra la fine del 2017 e l'inizio del 2018 abbiamo approcciato i clienti con flotte per proporre servizi di manutenzione ordinaria e straordinaria e di fleet management e abbiamo definito la partecipazione a diverse gare

## DAI NUOVI CONTRATTI CONCLUSI NEL SETTORE DEL NOLEGGIO E FLOTTE ALL'ACQUISIZIONE DI ALTRI CLIENTI PRESTIGIOSI TRA I COSTRUTTORI, ACI GLOBAL OFFRE SEMPRE PIÙ OPPORTUNITÀ ALLA RETE

pubbliche. In particolare - per il fleet management - abbiamo partecipato alla gara Consip risultando tra gli aggiudicatari”.

**Oltre a Consip, avete approcciato anche il mondo del noleggio a lungo e breve termine.**

“In questo senso sono stati acquisiti nuovi contratti con clienti del Nit (Noleggio a lungo termine) e del Rac (Rent a Car), che hanno la necessità di comprimere il più possibile i tempi di fermo tecnico delle auto dei loro driver e quindi trovano molto interessante la nostra attività riparativa 24/7.

riparazione con avvio a Milano su una flotta di oltre 1.500 veicoli, a cui seguiranno presto Firenze e Roma. Inoltre, importanti player del noleggio che hanno attivato soluzioni di car sharing aziendale stanno cominciando a rivolgersi a noi anche per alcuni dei servizi relativi alla gestione di questo filone di attività”.

**Quali altre novità bollono in pentola?**

“Ci sono altri numerosi 'cantieri aperti' con società di noleggio che apprezzano il 'plus' offerto da ACI Global. Ma non solo. Di recente, ad esempio, abbiamo vinto una gara per l'erogazione del servizio di

assistenza stradale alla flotta di una importante azienda multiutility”.

**Massimo Rondini** è il responsabile della linea commerciale dedicata ai Costruttori automotive. “ACI Global dal 2015 a oggi - esordisce - è molto cresciuta, intercettando sempre più anche le esigenze del mondo dei Costruttori, legate alla necessità di raccolta dati e monitoraggio delle attività”.

**Può fare qualche esempio?**

“Potrei citare l'acquisizione dal 2016 del cliente Jaguar Land Rover, la riconferma di Mercedes fino al 2020 e il rinnovo del contratto del Gruppo



Di recente, hanno deciso di avviare tale servizio - anche per la parte di autoriparazione - importanti società di noleggio e anche alcune assicurazioni o provider, per i quali ACI Global gestisce dei servizi di assistenza, che hanno dato il consenso alla canalizzazione dei loro driver sui Centri ACI Global come officine di destinazione per le riparazioni”.

**ACI Global offre servizi di manutenzione anche per aziende che operano nel car sharing?**

“Sì. Share'ngo, già cliente di ACI Global per alcuni ambiti, ha ampliato la rosa delle attività a noi affidate, includendo anche le attività di



**Da sinistra: Vito Galtieri, sales manager noleggio, flotte e assicurazioni, e Massimo Rondini, sales manager Costruttori.**



Volkswagen per i prossimi 3 anni. C'è poi la 'sfida' di nuove Case auto che dal 2019 entreranno a far parte del portafoglio clienti ACI Global per consacrarla leader assoluta nel 'segmento Automotive Premium', che annovera clienti con aspettative elevate in termini di Brand Value, come il Gruppo Volkswagen - in particolare Audi -, Jaguar Land Rover, Mercedes e Volvo".

**Qual è stata, a suo avviso, la chiave di questi successi?**

"L'attenzione al cliente e la personalizzazione del servizio in base alle sue esigenze. Certamente anche l'innovazione tecnologica del Dispatch ha contribuito, così come i nuovi sistemi di process management e di business intelligence avviati con il più ampio progetto di Digital Transformation in atto. Con il Gruppo Volkswagen abbiamo messo in piedi il primo 'cruscotto di monitoraggio' di predefiniti KPI.

Il sistema, denominato "Sentinel", grazie anche alla ricchezza e precisione dei dati raccolti con il Dispatch, classifica e indicizza le informazioni e le mette a disposizione dei clienti e dei loro sistemi".

**Qual è l'obiettivo finale?**

"Quello che stiamo facendo è cercare di essere sempre più 'interoperabili'

con le strutture dei clienti sia da un punto di vista tecnico che funzionale di processi, come ad esempio nell'integrazione con i loro Customer Services o con le loro reti. Il mondo dei Costruttori sta migrando sempre più verso le logiche della digitalizzazione, come dimostra il fatto che le accettazioni nelle officine siano sempre più effettuate con tablet. È per loro importante che anche il provider che eroga il servizio di assistenza sia pienamente allineato con queste richieste ed evoluzioni e, ACI Global, con la collaborazione dei Centri Delegati, deve essere sempre al passo su questo".

**Quali altre attività rivestono carattere di rilevanza per ACI Global e per i Centri Delegati ACI Global?**

"Un altro tema nevralgico è senz'altro quello della formazione. I Costruttori mettono a disposizione di ACI Global e della sua rete corsi tecnici e materiali didattici. Questo è sicuramente un punto di forza e contribuisce ad arricchire il know how della nostra organizzazione".

**I numeri del comparto automotive**

Immatricolazioni per utilizzatore	Gen/Dic 2017	Gen/Dic 2016	Var. % Gen/Dic 2017/16
Privati	1.121.085	1.142.123	-1,8
Aziende (*) di cui	867.385	706.998	22,5
Noleggio	432.902	366.214	18,2
- breve termine	173.840	143.785	20,9
- lungo termine	259.062	222.429	16,5
Società (**)	434.483	340.784	27,5
Totale	1.988.470	1.849.121	7,5

\* Comprende Noleggio/Società  
 \*\* Comprende acquisti in proprietà ed in leasing  
 Fonte: elaborazione ANIASA su dati UNRAE e Min. Trasporti

# Fra tradizione e innovazione con il soccorso nel DNA

ANDARE A SOCCORRERE I CLIENTI È UNA VERA E PROPRIA MISSION, CON LA CONSAPEVOLEZZA CHE IL FUTURO NON SI GIOCA TUTTO LÌ. DA FIRENZE A BARI, LA PAROLA A QUATTRO CENTRI DELEGATI ACI GLOBAL

Un forte senso di appartenenza al marchio, nel cuore la passione per il soccorso stradale e lo sguardo ben puntato alle innovazioni tecnologiche presenti e future. Abbiamo intervistato quattro diversi Centri Delegati ACI Global - da Firenze a Bologna, da Roma a Bari - e questo identikit calza a pennello per ognuno di loro.

**Benedetti servizi aggiuntivi**

"La forza di ACI Global risiede nel marchio e nelle persone che lavorano

da anni con professionalità e passione in questo settore - esordisce **Gabriele Vannini**, operativo, con tre sedi, in zone nevralgiche dell'Emilia Romagna e della Toscana, con 20 mezzi di soccorso e 20 dipendenti. "Aiutare le persone in momenti di difficoltà ed essere ringraziati con sincera commozione è una delle cose più belle del nostro lavoro". Vannini, titolare di un Centro storico ACI Global, fornisce con orgoglio anche presidio, con i suoi mezzi, al Mugello, in particolare durante il moto mondiale. È consapevole del fatto che i tempi cambiano rapida-

mente e bisogna essere sempre al passo con il mercato e le sue esigenze. "È molto importante - sottolinea - una giusta e concreta sinergia tra l'esperienza dei Centri Delegati e la guida dell'Organizzazione verso nuovi traguardi commerciali e progettuali, necessari per confermare la leadership ed essere pronti a diversificare, e quindi ampliare, le opportunità di business". Secondo Vannini, inoltre, è "fonda-



Gabriele Vannini (ditta Vannini)





Donato Panaro (ditta Catucci)



mentale relazionarsi con i clienti con competenza e professionalità" attraverso personale che conosce le lingue straniere, la qualità del lavoro e l'offerta, oltre al traino, di servizi aggiuntivi come l'auto sostitutiva e la mobilità garantita h24.

### Il soccorso prima di tutto

Non a caso, tra le innovazioni migliori inserite da ACI Global nell'ultimo periodo, secondo **Donato Panaro**, titolare dell'officina Catucci di Bari, c'è proprio il progetto di mobilità garantita 24/7.

"È un servizio eccezionale - commenta entusiasta - perché di notte, per un cambio gomme ad esempio, il cliente non va in crisi.

Il Centro di Bari rappresenta una proficua commistione di tradizione ed esperienza con vocazione allo svilup-



Officina Mobile - Servizio Pronto Strade all'Evento celebrativo 70° anniversario Polizia Stradale (ditta Villani)

po. È un Centro che guarda al futuro, come dimostrano i recenti investimenti fatti per ampliare la sede con oltre 800 mq di capannone e incrementare i mezzi di soccorso. "Grazie al positivo lavoro dei responsabili di ACI Global - sottolinea Panaro - c'è un ottimo rapporto con l'VIII Tronco di Autostrade, con cui sono in corso importanti progetti tra cui la possibilità di fare manutenzione ai mezzi operativi del Tronco". Forte è anche lo spirito di squadra che, a suo avviso, deve contraddistinguere sempre tutta l'organizzazione. "Noi siamo ACI, noi siamo i padri del soccorso, non ci possiamo permettere di sbagliare. Dobbiamo lavorare sempre in sicurezza e, se serve, aiutarci!", afferma convinto.

### Viva il Dispatch

Dagli Anni Sessanta in ACI, l'autofficina Villani di Colleferro (Roma) ha il suo punto di forza nella numerosità e qualità dei mezzi dedicati al soccorso. Ne ha, infatti, 20 ed è attrezzata per gli interventi con gru, forche e carrelloni. Di recente ha investito su un nuovo mezzo pesante all'avan-



Nella foto, da destra: **Presidente ACI Global Aurelio Filippi; Direttore DSSM ACI Global Franco Irtolini; DG Pronto Strade Simone Rossetti; Ettore Villani; DG ACI Global Enrico Colombo, Fabio Villani e Massimo Villani (ditta Villani).**

guardia: è il modello numero uno in Europa, con un braccio più robusto che amplia non poco le possibilità di intervento anche in casi molto difficili. **Fabio Villani**, che in ACI Global ci è praticamente nato, sente la vicinanza dell'azienda e gradisce i momenti di scambio con i suoi rappresentanti. Sul piano operativo, racconta, "ho apprezzato moltissimo il Dispatch: ha notevolmente semplificato il lavoro e certamente l'evoluzione del tablet renderà il suo utilizzo ancora più completo ed efficace. Siamo poi anche operativi con il servizio di ripristino post incidente come Pronto Strade e abbiamo partecipato con orgoglio, con la nostra Officina Mobile allestita per tale servizio, all'evento celebrativo dei 70 anni della Polizia Stradale: un segnale importante, ennesima conferma della vicinanza tra le Istituzioni e ACI in nome della sicurezza stradale".

### L'apparenza (non) inganna

Gli fa eco **Umberto Sanni**, che dal 2005 a Firenze lavora con ACI Global. "Dietro al 'traino' c'è il mondo, un soccorso fatto bene può portare business aggiuntivo. Le persone

ci sono riconoscenti perché interveniamo in loro aiuto offrendo non solo assistenza all'auto, ma anche e soprattutto alla persona. Quando arriviamo sul punto di fermo diventiamo il punto di riferimento dei driver. Viviamo le nostre giornate con tanta carica emotiva e, non a caso, 'la passione è la nostra forza' è il nostro motto". Il Centro di Firenze ha



Umberto Sanni (ditta Eurocarrozzeria)



molto apprezzato le più recenti novità introdotte da ACI Global: si trova benissimo con il mezzo "Ali di Gabbiano" per interventi in città e soprattutto nei garage multipiano. "Il Dispatch, poi, va alla grande, è da 10 e con il nuovo tablet sarà da 10 e lode". Sanni è consapevole delle enormi opportunità legate al marchio ACI: "Quando il cliente vede il carro e la divisa ACI si sente confortato". Da questa "corsia preferenziale" derivano però anche una serie di responsabilità. "L'immagine è importantissima: occorre avere divise e mezzi puliti, così come un'accoglienza impeccabile in officina". Il perché è semplice e illuminante: "per essere bravi e professionali, talvolta, serve essere meno meccanici e più imprenditori sapendo cogliere le opportunità che offre questo lavoro". Con un gioco di parole, occorre "aprire la mente oltre che il cofano".

Un prodotto di qualità, cucito su misura, e un forte servizio post vendita. Con queste credenziali, Comear, azienda "made in Italy" allestitrice di carri attrezzi, in oltre 50 anni di vita è riuscita a conquistare la fiducia dei suoi clienti. Ora, grazie al rinnovato accordo stipulato con ACI Global, si arricchisce la proposta alle officine del suo network.

### Un prodotto tailor made

Si tratta di una realtà che oggi ha rivenditori ufficiali in tutti i Paesi europei e vanta collaborazioni dirette in Giappone, Israele e Libano. "Il nostro punto di forza - esordisce **Silvio Molinari**, responsabile commerciale per l'estero - è che non offriamo nulla di standard. Il veicolo è costruito in base alle esigenze del cliente che, quindi, da noi non acquista un mezzo di lavoro, ma il "suo" mezzo da lavoro, caratteristica che da sempre ci colloca un passo avanti rispetto agli altri". Detto questo, Comear è specializzata nel soccorso stradale e ha anche un ramo per il trasporto di veicoli.

# Un soccorso "made in Italy"



IN VIRTÙ DELL'ACCORDO STIPULATO CON ACI GLOBAL, L'AZIENDA FAMILIARE, CHE DAL 1966 PRODUCE I SUOI CARRI ATTREZZI IN PROVINCIA DI BRESCIA, SI PROPONE ALLE OFFICINE DELLA RETE

### Made in Italy e familiare

Dal controtelaio al pianale, fino agli impianti, si tratta di prodotti

al 100% made in Italy. "Tutto viene costruito nel nostro quartier generale a Montichiari (Brescia) - racconta Molinari - dai 60 collaboratori che ci lavorano. Qui il cliente può vedere il suo carro attrezzi nascere da zero". Comear, oltre a essere una Spa, è anche un'azienda totalmente familiare (vedi box).

### Il futuro con ACI Global

"Siamo molto contenti - conclude - di poter associare il nostro nome a quello di una società italiana leader nel mondo del soccorso stradale come ACI Global, certi che anche noi possiamo offrirle il vantaggio di essere conosciuti da 50 anni sul mercato per la nostra qualità".

## Le tre generazioni in azienda

Oltre ai fondatori, tutt'oggi presenti in azienda, sono i figli, Daniele, Roberto, Ezio, Samuele e Alberto Molinari, a tenere le redini delle società. Inoltre, sono supportati ormai da diversi anni anche dalla terza generazione di giovani intraprendenti: Silvio, Marco e Filippo Molinari.



GRAZIE A UN INNOVATIVO METODO DI FORMAZIONE, LA SOCIETÀ PARTNER DI ACI GLOBAL SI OCCUPA DI OGNI ASPETTO DELLA SICUREZZA SUL LAVORO DELLE OFFICINE

# Sicuri e contenti

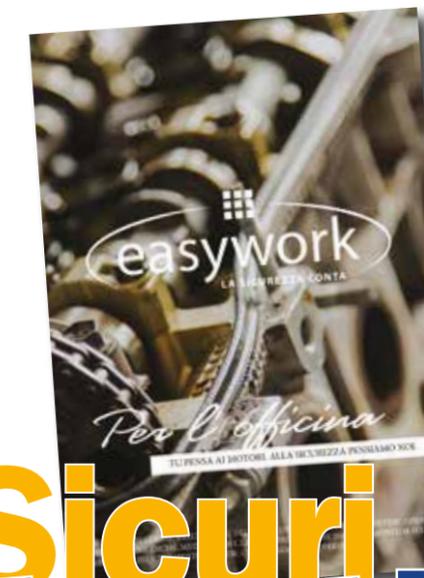
Non è semplice tenere il passo con tutti gli adempimenti in tema di sicurezza del lavoro. È qui che entra in gioco EasyWork, società sul mercato dal 2012 che offre servizi innovativi, con 7 filiali e 50 tecnici sul territorio, con cui ACI Global ha di recente siglato un importante accordo.

### La sicurezza prima di tutto

Il tema della sicurezza è da sempre centrale in ACI Global. Operare



Luca Pasquero



tipologie di rischio (alto, medio, basso) e non per tipologia di attività. Noi proponiamo una formazione specifica attraverso test, scritti ad hoc dall'azienda, per ogni tipo di mansione dei lavoratori dell'officina".

### Il successo della formula

Una modalità di successo, che supporta la ditta a 360° e fornisce supporti didattici all'avanguardia in grado di garantire, oltre alle ore di aula, ove previsto, e ai test online, la maggiore efficacia nell'apprendimento e nell'aggiornamento.

## I servizi di EasyWork

- Sopralluogo per la valutazione dei rischi
- Stesura e aggiornamento del DVR
- Nomina e corso o aggiornamento responsabile sicurezza prevenzione e protezione; Rappresentante dei Lavoratori Sicurezza; responsabile primo soccorso; responsabile incendi rischio basso
- Formazione o aggiornamento dei lavoratori Art. 37 Generale e Specifica per mansione, tra cui:
  - sicurezza lavoratori e preposti che prestano soccorso e assistenza stradale in conformità al D. l. 4 marzo 2013;
  - sicurezza del personale addetto all'attività di meccanica, carrozzeria e gommista
- Assistenza in caso di visita ispettiva delle autorità competenti
- Assistenza alla compilazione della pratica OT24 per godere della riduzione del premio INAIL

Il partner  
Univergomma

# Gomme centrici

OLTRE 2,6 ML DI PNEUMATICI, DISTRIBUITI  
ATTRAVERSO 10 MAGAZZINI LOGISTICI IN  
TUTTA ITALIA, SONO ORA DISPONIBILI A PREZZI  
VANTAGGIOSI PER LE OFFICINE ACI GLOBAL

Una gamma di pneumatici tra le più complete sul mercato italiano e una consegna praticamente "just in time". Sono questi i punti di forza di Univergomma, seconda azienda italiana nella distribuzione di pneumatici, che di recente ha siglato una importante partnership con ACI Global. Per indagare tutti i vantaggi che questo accordo comporta per le officine del network abbiamo intervistato **Massimo Peccia**, titolare dell'azienda toscana.

## Un'offerta completa

"La gamma di prodotti che noi proponiamo - sottolinea con orgoglio - è quasi unica in Italia. Distribuiamo qualsiasi tipo di pneumatico, alcune marche anche in esclusiva italiana, e di conseguenza riusciamo a coprire tutta la richiesta possibile che arriva

dal mercato". Gli pneumatici in stock sono circa 600.000, dislocati in 10 magazzini logistici su tutto il territorio nazionale.

## Consegne ultra-rapide

È semplice, dunque, immaginare i benefici che questa capillarità è in grado di produrre. "Grazie alla nostra collocazione logistica - spiega Peccia

- abbiamo la possibilità di rifornire i clienti quasi 'just in time': anche due volte al giorno, a patto che non si trovino in zone difficilmente raggiungibili, e negli altri casi una volta al giorno".

## La partnership con ACI Global

Il "plus", per le officine, sono anche di ordine economico. "Per alcuni pneumatici, per i quali siamo esclusivisti in tutta Italia (ad esempio Achilles, Viking, Jinyu Tires e Marshal) offriamo prezzi particolarmente vantaggiosi, proprio in virtù della partnership con ACI Global. Questo accordo per noi è una preziosa opportunità per conoscere meglio il mercato delle officine. C'è sicuramente una buona opportunità di crescita reciproca".



Massimo Peccia

## Carta d'identità dell'azienda



Univergomma ha sede a Firenze in un'area di 90mila mq, 45mila dei quali costituiti da un magazzino completamente robotizzato. Nata negli anni '60 per la ricostruzione di pneumatici, ha poi virato verso la distribuzione e oggi ha 10 centri logistici dislocati in tutta Italia, isole comprese. Ha un fatturato intorno ai 150 milioni di euro.



Assistenza continuativa  
sulle scadenze e sui nuovi  
adempimenti



Centrale operativa  
per assistenza in caso  
di visita ispettiva



Formazione teorica  
attraverso pubblicazioni  
dedicate



EasyWork Italia s.r.l.

Via D. Berra 5 - 20132 Milano | Tel. +39 02 20248708 | info@easyworkitalia.it

www.easyworkitalia.it



# Gli allestimenti speciali per ogni esigenza

## CITY STAR

Completamente in lega d'alluminio guidabile con patente B



## SEA200L

Con piano di carico inclinabile scarrabile in lega d'alluminio



## RFO10

Allestimento Depannage con forca automatica



## FP 8000



## SETAL 200



## SE 300

