Euromaster ha raggiunto in Italia quota 150 Centri di Servizio. Abbiamo chiesto a Gerardo Cammi, direttore operazioni e responsabile sviluppo Euromaster Italia, un commento su questo importante traguardo raggiunto della rete.

GC: Giugno è stato un mese importante e la parola chiave per me è solidità. Con l'entrata di Zancolli siamo a quota 150 centri, ma soprattutto abbiamo accolto una realtà importante e per noi strategica che ci consente di essere presenti anche in Liguria. Da oggi Euromaster è presente in tutte le regioni d'Italia, con una copertura omogenea dal Nord fino alla Sicilia. Le ultime firme sono state particolarmente rilevanti. Oltre a Zancolli anche Rinovis, Crespi e Bonalumi Gomme. Tutti nomi noti nel nostro settore per la loro storia e importanza. Non solo: solidità significa che possiamo contare su una rete forte sia nel B2C che nel B2B. Oggi siamo l'attore leader anche nel campo dell'autocarro.

I primi punti vendita hanno aderito al progetto cinque anni fa. Quale è il loro bilancio? Sono soddisfatti della scelta?

GC: Ad oggi tutti coloro che hanno firmato il contratto Euromaster nel 2010 hanno riconfermato la fiducia nel nostro progetto, rifirmando l'impegno a crescere insieme per altri 5 anni. Con la firma di Gomma 2000, importante realtà emiliana che con noi è cresciuta e conta oggi 5 negozi, siamo a quota 11 centri che hanno già rifirmato."

Quali sono i prossimi obiettivi dello sviluppo di Euromaster in Italia?

GC: Euromaster è oggi una realtà consolidata. Negli scorsi anni l'obiettivo era crescere velocemente. Oggi vogliamo curare ancora di più la qualità della nostra crescita. Non è importante solo il numero dei centri, conta moltissimo la qualità dei nostri affiliati e la loro geolocalizzazione.

La posizione geografica avrà un'importanza crescente, nell'ottica di servire sempre meglio clienti B2C e B2B. La copertura delle principali aree metropolitane sarà strategica per noi nei prossimi anni.

Quanti centri intendete raggiungere?

GC: Il nostro obiettivo resta 200 centri di servizio. Credo che ci siano molte opportunità. Il mercato italiano sta attraversando una fase complessa di cambiamento. Euromaster offre risposte concrete a tutti gli imprenditori pronti ad adottare nuovi standard operativi ed accogliere una piccola rivoluzione nella loro quotidianità.

La nostra rete è un tessuto di relazioni, un ambiente dinamico che vive grazie allo scambio e il confronto tra gli affiliati. Nella nostra ultima convention nazionale di Bologna ho visto tanta passione ed entusiasmo.

Sono ottimista perché i nostri affiliati sono i primi promotori del nostro sviluppo. Consiglio a qualunque imprenditore interessato ad Euromaster di fare due parole con qualcuno che ha già vissuto la nostra rete. A questo proposito ecco una videointervista (disponibile anche sul canale YouTube di Euromaster) ai primi affiliati che sono entrati nel 2010 e hanno rifirmato il nostro contratto. Credo che siano molto più bravi di me nel trasferire il valore di far parte della rete.

[youtube http://www.youtube.com/watch?v=cjzGwEBymPs?rel=0]