

## **SuperTruck: il produttore al fianco dei rivenditori in un consorzio**

**Date :** 11 luglio 2019



Prometeon tenta una strada inesplorata e, invece di costruirsi un network di rivenditori specializzati secondo i modelli tradizionali, si siede al tavolo con loro e insieme costituiscono un consorzio. Nasce così SuperTruck, con sei dealer consorziati fondatori, il consorzio fondatore e promotore Prometeon e l'obiettivo di raccogliere entro fine anno l'adesione di almeno altri 15 gommisti e di diventare un gruppo di 50-60 aziende entro il 2020.

La natura giuridica del consorzio è perfetta: aggregarsi per stabilire delle regole per coordinare attività e iniziative comuni, che portino dei benefici a tutti. In altre parole, Supertruck, come interlocutore unico, avrà la massa critica per negoziare in maniera efficace, sia come venditore che come compratore. Gli ambiti d'azione sono numerosi: promozioni, comunicazione, accesso al credito, partecipazione a eventi/fiere, contratti quadro con i fornitori, formazione, appalti, diffusione diretta delle informazioni associative e molto altro.

I pionieri, che hanno partecipato alla costituzione di Supertruck, sono, oltre a **Prometeon**, **Industrial Gomme Group (Bedizzole BS)**, **G.D. Gomme (Magnano MI)**, **Pneusmarca (Villorba TV)**, **Rinaldi Gomme 2012 (Suisio BG)**, **T Pneumatici (Avezzano (AQ))** e **Spiezia Tyres (Nola NA)**. Tutti consorziati alla pari, che esprimono un voto ciascuno in assemblea, Prometeon inclusa. L'unico privilegio che si è presa l'azienda è l'espressione del presidente: Francesco Antonacci, CFO della regione Emea di Prometeon Tyre Group.



*“Nel nostro territorio siamo tutti degli eroi, perché siamo stimati, diamo servizi professionali, siamo precisi, paghiamo i fornitori, e così via”, ha dichiarato **Daniele Favaro**, titolare di Pneusmarca di Villorba, in provincia di Treviso, consorzio fondatore e padrone di casa dell'evento di presentazione dell'iniziativa alla stampa specializzata. “Ma se invece di rimanere indipendenti e isolati, riusciamo a unirli, come gli Avengers, avremo una forza ancora maggiore!”.*



Al di là della forza d'acquisto e di vendita, sono moltissimi i **benefici che può avere un gommista entrando nel consorzio** e Favaro li ha descritti con assoluta convinzione: un'immagine più professionale nei confronti delle flotte, la collaborazione stretta e diretta con una multinazionale che si mette a disposizione e che reagisce in maniera rapidissima, l'accesso a informazioni tecniche, legali, economiche, commerciali altrimenti non accessibili, un'organizzazione circolare e integrata, una crescita professionale, la possibilità di offrire ai clienti, tramite gli altri consorziati, un servizio professionale su tutto il territorio e presto anche in Europa. Il tutto, mantenendo comunque la propria imprenditorialità, indipendenza e libertà. Perché il consorzio prende decisioni in comune accordo e Prometeon, pur essendo un produttore multinazionale, non detta regole dall'alto, ma partecipa in maniera paritetica, collaborando con gli altri consorziati.

*“Sarebbe assurdo non approfittare di un'opportunità come quella che offre il consorzio, perché entrare di fatto in società con una multinazionale specializzata nel nostro settore, dà a tutti dei vantaggi unici e importantissimi”,* continua Favaro. *“Il mercato italiano ormai è saturo e maturo. Con questo progetto, Prometeon, che naturalmente ha una forza diversa rispetto agli altri consorziati, fidelizza un nocciolo duro di clienti professionali, ma noi possiamo avere dei vantaggi palpabili e possiamo essere protagonisti di iniziative, che da soli non saremmo in grado nemmeno di immaginare e questo è un beneficio per tutti e per ciascuno di noi. Perché gli Avengers non si chiedono quale supereroe del gruppo sia più forte degli altri, sono forti tutti, come gruppo”.*

*“È chiaro che la forza di Prometeon è diversa dalla forza degli altri consorziati rivenditori, ma **forza non significa arroganza**”,* ha aggiunto **Marco Solari**, CEO Europa di Prometeon Tyre Group. *“Noi non vogliamo imporre, ma capire e conoscere la realtà degli imprenditori, che sono le vere colonne del consorzio. Tutte le multinazionali dovrebbero cercare di avvicinarsi di più alla base, per comprendere le esigenze degli imprenditori, mettendosi concretamente al loro fianco. Inoltre pensiamo che, per tentare una strada come questa, come azienda, sia fondamentale avere il 100% del business sul segmento industriale e Prometeon è l'unica azienda del settore pneumatici che ha questa caratteristica, oltre alla gamma, ai brand di diverse fasce, alle quote di mercato a due cifre e al panel di clienti forniti più numeroso d'Italia. Crediamo molto nel consorzio Supertruck, un*

*progetto unico e vincente per tutti, perché quando 1+1 fa due è normale, ma se 1+1 fa 3 , allora significa che abbiamo creato una sinergia che funziona davvero.”*

*“Un'altra multinazionale ‘semplice’ come Prometeon – aggiunge **Favaro** -non credo che esista: i vertici aziendali sono a nostra disposizione, il contatto è diretto e immediato. Nessun altro competitor può vantare un rapporto così, perché hanno tutti una struttura piramidale e per noi è impossibile sedersi allo stesso tavolo di chi ha potere decisionale, per ragionare insieme e trovare delle soluzioni ai nostri problemi quotidiani o proporre delle iniziative per crescere professionalmente.”*

### **La struttura del Consorzio**

Il consorzio ha una gestione partecipata e condivisa, rispettosa dell'indipendenza dei singoli consorziati e tesa a creare del valore aggiunto per tutti.

SuperTruck esprime un'assemblea, cui partecipa un rappresentante per azienda consorziata, e un consiglio direttivo, che viene nominato dall'assemblea. Il consiglio direttivo che nomina il presidente, redige il programma di bilancio e la relazione sull'andamento gestione, che devono essere approvati dall'assemblea. Il consiglio direttivo ha a disposizione 5 voti, 3 degli imprenditori e due assegnati a presidente e amministratore delegato, figure espresse da Prometeon nelle persone di Francesco Antonacci e Andrea Bottini.

### **I requisiti per accedere**

Denominatore comune dei consorziati deve essere la professionalità, indipendentemente dalle dimensioni o dai numeri. Un SuperTruck deve insomma essere affidabile e offrire servizi di alta qualità. Ma la vera chiave per capire se entrare nel gruppo o no è stata chiaramente detta nella conferenza stampa di presentazione: “Chi vuole aderire deve poterne trarre vantaggio”.

Per chiedere di aderire al consorzio, bisogna mandare una [richiesta scritta al consiglio direttivo](#), che la valuterà.

C'è una **quota d'accesso** da pagare, anche perché il consorzio deve sostenere dei costi, ma la quota è stata definita “inconsistente” rispetto ai vantaggi economici, di cui il consorziato potrà godere, già nel primissimo periodo di adesione.

### **Il futuro del Consorzio**

Sempre più il consorzio assumerà una propria identità attiva e verrà strutturato con un'organizzazione di vendita e assistenza dedicate. L'obiettivo è quello di avere una forte capacità di impatto con il cliente finale, pubblico e privato, e una forte capacità di negoziazione con i fornitori di prodotti e servizi.

L'Italia rappresenta il progetto pilota di SuperTruck e il modello verrà esportato anche in altri Paesi europei, a partire da uno dell'est Europa, non espressamente citato, che partirà nei prossimi mesi. La rete diventerà quindi transnazionale, anche se le forme di partnership potranno essere diverse nei vari Paesi. Questo rappresenterà un ulteriore vantaggio anche per i dealer italiani, che potranno garantire ai propri clienti un'assistenza su base europea.