Recchia Pneumatici è un'azienda storica di Monopoli con due punti vendita. Il primo, nella zona artigianale, oltre alla vettura svolge anche un'importante attività dedicata all'autocarro. Il secondo, nel centro di Monopoli, è specializzato sui pneumatici vettura.

L'azienda pugliese è stata una delle prime a credere nel progetto Euromaster, firmando il contratto subito dopo l'arrivo del network in Italia nel 2010. Qualcosa non ha però funzionato nel modo giusto nei 5 anni previsti dal contratto di affiliazione. Nel 2015 arriva la scelta di non rifirmare e di uscire dal network. Oggi, nel 2019, Recchia Pneumatici ha deciso di rientrare nella rete Euromaster.

I tre soci e gestori dell'azienda pugliese ci spiegano le motivazioni di queste scelte.

Francesca Recchia, responsabile amministrazione, dice: "*Siamo entrati in Euromaster perché storicamente crediamo nella lungimiranza di Michelin. Abbiamo trovato il progetto subito molto interessante per la sua forte vocazione all'evoluzione della professione del gommista. I contenuti non sono mancati ma nei 5 anni passati insieme abbiamo incontrato delle difficoltà a implementare l'offerta del network, in particolare la metodologia di lavoro che è un punto fondamentale per incrementare il business attraverso l'aumento della quota dei servizi e l'avvio della meccanica leggera.*
In assenza di un aumento delle entrate, abbiamo vissuto il canone di affiliazione più come un costo che come un investimento."

Claudia Monaco, responsabile centro vettura, afferma: "*Questi ultimi anni sono stati importanti per la nostra azienda in termini di riflessione e di presa di coscienza dei cambiamenti del contesto in cui operiamo. Il mercato è cambiato profondamente in pochi anni. Oggi penso che non abbia senso stare da soli, senza l'aiuto di una rete che garantisca vantaggi sul piano del marketing, degli acquisti, degli standard operativi. Ci siamo guardati attorno e abbiamo valutato l'offerta dei principali attori sul mercato. Alla fine la nostra scelta è caduta di nuovo su Euromaster. Semplicemente perché, a mio avviso, rimane l'attore più strutturato sul mercato.*"

"*E' l'unico attore con una forte offerta sia vettura che autocarro e con un forte investimento per seguire l'affiliato sul territorio, aiutandolo realmente a diversificare il business attraverso l'avvio della meccanica leggera*", continua Claudia Monaco. "*Non mi aspetto che oggi il nostro percorso sia semplice. Incontreremo delle difficoltà come ne abbiamo incontrate in passato. Ma da parte nostra c'è oggi più forza e motivazione e, contemporaneamente, anche l'offerta di Euromaster è cresciuta molto soprattutto sull'autocarro, un business importante per noi.*"

Questo invece il commento di **Giuseppe Carone**, responsabile autocarro: *"Euromaster ha sviluppato molto negli ultimi anni l'offerta B2B. Questo è stato un elemento importante nella scelta di rientrare. Oggi le flotte e gli utenti non vogliono solo una buona condizione di acquisto. E' necessario ottimizzare la durata dei pneumatici e soprattutto ridurre i fermi veicolo attraverso un attento lavoro di prevenzione che richiede metodo e programmazione del lavoro. Euromaster dispone anche di personale specializzato per seguire i mezzi fuori dal centro. Questi sono ambiti su cui lavoreremo molto da subito".*

© riproduzione riservata
pubblicato il 22 / 07 / 2019