

Pagani (Cierrefe): "Sul modello Hub, anche ex-Fca, vedo tanti progetti, ma nessuna struttura aggiuntiva"

Aurelio Pagani, classe 1968, comasco con cuore svizzero, liberista e libertario, grande pediatore in tutti i sensi, all'autentico amore per Barbara (moglie) e Lavinia (figlia) si è aggiunto un amico a quattro zampe. È Amministratore delegato di Cierrefe S.p.A. nata dalla integrazione delle precedenti attività del Gruppo Intergea e del Gruppo Spazio. Un fuoriclasse della gestione di un'azienda ricambi, con un solido background nella logistica e in Fiat Ricambi, da 12 anni nell'area dei manager di riferimento di Intergea, quei manager competenti e motivati che rappresentano il fulcro della progettualità rivolta al futuro del gruppo. Cierrefe oggi si muove in sei regioni, Valle d'Aosta, Piemonte, Liguria, Lombardia, Emilia Romagna e Veneto, gestendo più di 3.800 righe prodotto al giorno, con più di 35.000 consegne medie mensili, e fatturando 85 milioni di euro a fine 2022. Primo distributore di ricambi originali in Italia per volumi e primo per risultati di bilancio. Ci eravamo incontrati nel 2021, proseguiamo il nostro viaggio.

Pagani, sono due anni che non ci vediamo, che cosa è successo nel frattempo, nell'ordine non casuale, nella sua vita?
"Mia figlia, a quindici anni, mi ha superato in altezza, oggettivamente senza grandi difficoltà".

Nel mercato?

"Il mercato trabocca di visioni chiare, lucide, ineluttabili... Una sorta di economia dogmatica dove i gran sacerdoti di ogni sorta di transizione hanno certezze su un futuro sufficientemente lontano da essere esente a qualsiasi verifica".

Nella sua Cierrefe?

"In Cierrefe, invece, trabocchiamo di incertezze, quesiti, dubbi e domande... Abbiamo una visibilità a pochi mesi, pur continuando a progettare a cinque anni, sempre pronti a smentirci il giorno successivo".

Appunto, è nata Cierrefe Lombardia, con chi, con quale perimetro e obiettivi?
"Cierrefe Lombardia è nata nell'ottica di massimizzare le opportunità che può offrire l'estensione del modello hub di Stellantis. È attualmente controllata da Cierrefe SpA e ha due soci ben radicati sul territorio come Denicar SpA e Marelli&Pozzi SpA".

Pensate a ulteriori collaborazioni societarie con altri grandi Dealer?

"Più che 'pensare', auspichiamo ulteriori collaborazioni. Credo fortemente che dall'unione del know-how di Cierrefe e le relazioni locali di altri grandi Dealer, possano nascere esperienze di sicuro successo".

Nell'aftermarket si procede a colpi di concentrazioni e voi che progetti avete?

"Ho la netta sensazione che la corsa alle concentrazioni nel mondo dell'aftermarket risponda molto di più a una necessità di sopravvivenza dei singoli che non a un progetto strategico. Fortunatamente non viviamo queste problematiche e abbiamo progetti di sviluppo che, se possono essere accelerati da collaborazioni societarie ben venga, altrimenti abbiamo tutti i mezzi necessari per procedere in autonomia".

Circa l'aftermarket indipendente ci vuole chiarire la vostra posizione competitiva, pensate a un vostro futuro con i ricambi equivalenti, pensate di allargarvi nel segmento officine medio piccole?

"Credo che la questione sia molto più di canale piuttosto che di prodotto. Il mercato del riparatore indipendente di meccanica è un mercato a noi precluso per tre caratteristiche: valori unitari e, di conseguenza, margini unitari troppo bassi per essere sostenuti da aziende strutturate; contabilità 'specifica' del settore, gestibile solo dal mondo della distribuzione lam; necessità di un servizio di prossimità destrutturato".

Parliamo di Stellantis, come vanno le cose, da giugno dovrebbe cambiare un po' tutto, una sorta di "go live" per il progetto Distrigo, ci raccontate...

"Pare proprio che dal 1° luglio ci sia lo switch off dell'attuale modello e lo switch on del modello Hub anche per il mondo ex-Fca. Ovviamente non ho la visione di insieme che ha la Casa, ma a oggi vedo tanti progetti, ma non vedo strutture aggiuntive, processi e organizzazioni funzionanti sulle quali concentrare i volumi gestiti dalla Rete attuale. Speriamo tutto funzioni al meglio. Nessuno, nel medio periodo, ha da guadagnare dagli eventuali disservizi che finirebbero per riversarsi sul cliente finale".

Alcune Case stanno assoggettando l'area ricambi al contratto di Agenzia, cosa ne pensa e nello specifico non è che anche Stellantis pensi a qualcosa del genere?

"Non riesco a immaginare come una Casa possa efficacemente relazionarsi commercialmente, operativamente, logisticamente

e sul credito con una carrozzeria. Credo che, per ora, Stellantis non stia prendendo in considerazione ipotesi del genere".

Quale ricambio nei prossimi cinque anni, come andrà con l'elettrico?

"Nei prossimi cinque anni, l'unico impatto delle scelte politiche che stanno dietro alle vetture Bev, sarà quello di far salire ancora di più l'anzianità del più vecchio parco circolante europeo. Una buona opportunità sia per il ricambio Oe sia per quello lam".

Nulla è definito come sappiamo, ma se passa il modello Agenzia pensa che il postvendita manterrà il suo ruolo di opportunità da sviluppare?

"Assolutamente sì, ma non necessariamente legato allo sviluppo dell'attuale Concessionaria. Ribadisco un concetto a me caro, 'non esiste il mestiere del concessionario', bensì, all'interno di quest'ultima, almeno quattro mestieri totalmente differenti".

Ci saranno più auto usate chiaramente, anche per ragioni di capacità di spesa, e il ricambio originale sarà sempre la giusta soluzione?

"Non credo ci sarà mai la 'giusta soluzione' in assoluto, bensì sempre la giusta soluzione per ogni situazione e ogni determinato cliente. Non condivido l'approccio di alcuni operatori volto a educare il cliente, il cliente va servito. Il nostro compito è di servire al meglio chi ha scelto di utilizzare il ricambio originale e la scelta su quale ricambio utilizzare è determinata anche dalla qualità del servizio erogata da chi distribuisce quel particolare prodotto".

Al proposito, che cosa ne pensa della iniziativa di AsConAuto volta a legare il ricambio originale a un concetto di sicurezza per l'automobilista?

"Non credo nelle soluzioni che creino regole, obblighi e controlli. L'iperegolamentazione, alla lunga, porta solo disfunzioni nel mercato, mai vero valore. Lo so, questo pensiero è un mio 'limite' culturale".

E la logistica sarà sempre il fattore discriminante di successo?

"Intesa nella sua interezza di processo operativo, certamente".

Come andrà il 2023?

"Per scaramanzia, come la penso sull'anno lo dico sempre e solo ai miei azionisti... Solo per fortuna, ovviamente, ma ci ho sempre azzeccato".

Consigli ai naviganti?

"Munitevi di buona strumentazione e utilizzatela. È indispensabile".

E il sogno nel cassetto di Pagani?

"Sono troppo vecchio anche solo per fare l'apripista a Kitzbühel...".



Aurelio Pagani,
Amministratore delegato
Cierrefe SpA