

Deambrogio: “Il retail racconta Pirelli al consumatore finale.
Pneusmarca esempio virtuoso che testimonia la qualità della rete
Driver” | 1

L'inaugurazione della [nuova sede del punto vendita di Pneusmarca a Sedico, in provincia di Belluno](#), è stata l'occasione per parlare della rete Driver, il network di oltre 480 rivenditori specializzati nella vendita di pneumatici e di servizi legati al mondo dell'auto e della mobilità. Lo abbiamo fatto con il CEO di Pirelli Italia e Presidente di Driver, **Daniele Deambrogio**, parlando dell'importanza del retail, della capillarità della rete Driver nei territori, del legame di Driver con imprenditori come Daniele Favaro. Non sono mancati riferimenti al futuro della rete Driver e a tematiche riguardanti la sostenibilità economica ed ambientale nei processi produttivi.

Deambrogio: “Il retail racconta Pirelli al consumatore finale.
Pneusmarca esempio virtuoso che testimonia la qualità della rete
Driver” | 2



“Per Pirelli il retail (vendita al dettaglio) è importantissimo perchè il nostro è un brand molto conosciuto che produce beni di elevata qualità. La cosa è testimoniata dai costruttori che scelgono Pirelli come primo equipaggiamento (OE) ma soprattutto dal retail che ci permette di “raccontarci” al consumatore finale evidenziando il valore del prodotto. In questo senso la nostra punta di diamante è Driver che, con oltre 480 punti vendita, ci assicura una presenza capillare nel territorio e quindi vicinanza al consumatore finale. Stiamo investendo e continueremo ad investire in Driver perchè è un modello vincente”.

Ha detto che Driver vi assicura una presenza nei territori, qual è la forza di Driver in questo senso?

"Siamo molto integrati nel territorio e vogliamo crescere ancora. La quantità dei punti vendita qualità dei punti di vendita è sicuramente importante ma a fare la differenza è la qualità del servizio offerto e dei rivenditori. Io credo che sia questa la vera forza di Driver nei territori: la forza della rete unita alla forza degli imprenditori che ne fanno parte."

Un esempio di imprenditore che fa la differenza è Daniele Favaro...

"Pneusmarca è una realtà con cui abbiamo collaborato fin dai primi anni come Pirelli. Nel 2015 è iniziata la partnership con Driver. La forza di questa realtà è la famiglia Favaro ed in particolare la figura di Daniele come imprenditore. Con lui ci siamo subito trovati bene, ci siamo confrontati su diversi temi quali la sostenibilità e il modello di retail. A supporto di un imprenditore di Daniele ci sono anche i tre figli che stanno facendo grandi cose nell'azienda di famiglia portando il business ad un livello superiore."

Il marchio è presente nel territorio di Belluno e Treviso con sei punti vendita e l'importanza di Pneusmarca è ormai strategica nel territorio. Con Daniele stiamo costruendo un modello di business che non può essere uguale a quello della singola filiale con l'imprenditore sempre presente nel punto vendita, serve un approccio più manageriale ed è la direzione in cui stiamo andando."

Driver è una rete consolidata e collaudata, nel futuro di questo modello vincente cosa vede?

"Nel futuro di Driver io vedo continuità nell'innovare per incrementare il servizio multispecializzato al cliente finale. Vogliamo continuare quanto costruito negli ultimi trent'anni e migliorare ancora le nostre capacità di supporto verso la rete degli imprenditori e dei consumatori finali che si rivolgono al programma Driver. Credo siano fondamentali la coerenza e il supporto della rete Driver agli imprenditori che ne fanno parte."

Deambrogio: “Il retail racconta Pirelli al consumatore finale.
Pneusmarca esempio virtuoso che testimonia la qualità della rete
Driver” | 4



Su questo tema abbiamo fatto un riferimento, in una recente convention Driver, alla navigazione in solitaria nell'Oceano: l'imprenditore in Driver è quello che sta al timone e che governa la barca, noi come Driver e Pirelli ci prefiggiamo di dargli tutti gli strumenti "da terra" per supportarlo ed aiutarlo a gestire la sua "barca/azienda". Driver supporta le aziende in diversi modi e in diverse fasi: dall'accettazione passando per i processi aziendali fino al training e alla gestione del punto vendita e del prodotto. È importante in questo senso sottolineare l'attenzione per i prodotti sostenibili e per processi sostenibili ed ottimizzati nei punti vendita.

Altro tema centrale per Driver è la formazione: oltre a un catalogo completo di corsi che denominiamo Driver Campus e orientato a tutte le figure professionali del punto di vendita, offriamo un Master Driver certificato dalla Business School 24 ore. Il Master Driver quest'anno compie dieci anni ed è mirato a formare gli imprenditori della rete verso una managerialità nella gestione dell'azienda ed accompagnare anche le aziende nel momento del cambio generazionale ".

Abbiamo parlato di sostenibilità dei processi e dei prodotti, come si sta muovendo Pirelli in questo senso?

"Come Pirelli crediamo sia importante continuare a investire nelle nostre fabbriche per renderle sempre più avanzate tecnologicamente ed efficienti in termini di risparmio energetico ed emissioni. Un esempio che va proprio in questa direzione è il recente investimento fatto al Polo Pirelli di Settimo Torinese dove nascono i pneumatici di altissima gamma.

Lato prodotto, siamo impegnati a utilizzare sempre più materiali innovativi nei nostri prodotti, con attenzione sia alla fase di progettazione e sviluppo, sempre più "digitalizzata", sia nella fase di utilizzo, con pneumatici sempre più performanti per resistenza al rotolamento e tenuta sul bagnato. Infine, siamo impegnati in progetti di formazione con i nostri punti vendita, tra cui Driver, per aiutarli a ottimizzare tempi, risorse e processi."

© riproduzione riservata pubblicato il 4 / 07 / 2024