

Il Consorzio SuperTruck, con sede a Milano è stato lanciato a luglio e in poco tempo ha visto aderire 12 aziende. Il Consorzio è composto da un gruppo qualificato di rivenditori italiani specializzati nei segmenti autocarro, autobus, agricoltura e OTR, il cui socio promotore è Prometeon Tyre Group multinazionale operante nel settore dei pneumatici, completamente focalizzata nel trasporto di merci, persone e sul segmento AGRO e OTR.

La struttura organizzativa del Consorzio SuperTruck nasce dall'Assemblea, composta da tutti i Consorziati, che esprime un Consiglio Direttivo il quale gestisce il Consorzio. I membri del Consiglio Direttivo sono il Presidente Francesco Antonacci, anche CFO della regione EMEA di Prometeon, il Consigliere Delegato **Andrea Bottini**, Dirigente Prometeon, che dalla nascita del Consorzio si sta dedicando in toto alla sua gestione, e i consiglieri **Daniele Favaro, Attilio Pesenti e Felice Spiezia**.

*“Abbiamo scelto la forma giuridica del Consorzio perché è quella che meglio garantisce l'indipendenza imprenditoriale dei Consorziati, che continuano a svolgere il loro lavoro, gestendo allo stesso tempo una parte delle attività mediante il Consorzio”, spiega il Presidente **Francesco Antonacci**. “Lo scopo del Consorzio è quello di portare servizi, vantaggi economici e opportunità di mercato alle aziende che aderiscono”.*

*“Avere tra i Consorziati una multinazionale moltiplica i vantaggi, - aggiunge **Marco Solari**, CEO Europa di Prometeon Tyre Group - perché porta all'interno del Consorzio servizi, prodotti, formazione e informazioni. Ci sono, ad esempio una serie di informazioni associative sul mercato, sulle normative e regolamentazioni, a cui il rivenditore non ha accesso e che noi invece possiamo condividere in tempo reale.”*



“Ci riconosciamo come un gruppo di professionisti, perché, al di là delle gomme e dei servizi alle flotte, quello che è fondamentale è la fiducia, quella fiducia che l'utilizzatore finale deve avere verso chi diventa suo partner. Il cliente deve sapere di potersi affidare a dei

professionisti”, sottolinea **Andrea Bottini**, Consigliere Delegato di SuperTruck.

Ed è proprio la professionalità l'unico vero requisito che il Consorzio richiede a chi volesse aderire al progetto, una professionalità che al tempo stesso diventa il reale vantaggio, che l'aspirante Consorziato trae dal partecipare proattivamente all'iniziativa. Le porte del Consorzio sono infatti aperte agli specialisti del settore, con l'idea di raggiungere una massa critica di 50-60 rivenditori entro la fine del 2020.

*“Stiamo cambiando modello di business, - continua **Bottini** - perché la forma consortile nasce proprio nell'interesse dei Consorziati e non di un ente terzo. Sono i Consorziati stessi che dirigono il Consorzio e anche noi di Prometeon ci sediamo allo stesso tavolo dei rivenditori, non per calare le proposte dall'alto, ma per ascoltare e decidere insieme cosa fare. Anche questo è un grande esempio di fiducia. Il Consorzio, infatti, non è per noi un punto di partenza ma un punto di arrivo. L'idea di fondo era costruire qualcosa che i nostri partner sentissero loro, in termini di vantaggi e responsabilità, e non qualcosa che cade dall'alto”.*

Pur scegliendo la via opposta del franchisor, Prometeon vede nel Consorzio una grande opportunità per avere, attraverso i rivenditori aderenti, un canale motivato e fidelizzato per dialogare con le flotte. È anche naturale che sia proprio la multinazionale ad assumersi l'operatività del Consorzio, soprattutto in questa prima fase, sapendo che comunque l'obiettivo è farlo crescere, come struttura autonoma, con personale e servizi ad hoc.

I ruoli più attivi, in termini di Consorzio, sono affidati a due manager di Prometeon. *“Il Presidente del Consorzio Francesco Antonacci ha anche il ruolo di direttore finanziario dell'area EMEA di Prometeon e per noi rappresenta una buona sintesi tra conoscenze di marketing e conoscenze tecniche”, spiega **Solari**. “C'è poi il ruolo fondamentale di Consigliere Delegato, ricoperto da Andrea Bottini, che è più un uomo di mercato, in grado di garantire i processi commerciali e di servizio, che per il Consorzio in questo momento sono estremamente importanti. Le due figure si completano, avendo una un ruolo più tecnico e l'altra più commerciale”.*

Le opportunità per i Consorziati sono significative in un clima di condivisione e consulenza reciproca tra imprenditori. La massa critica e la forza del gruppo in fase di acquisto è evidente, così come è evidente la possibilità di offrire al cliente un servizio su tutto il territorio nazionale e, a breve, anche europeo. La flotta, un domani, potrà rivolgersi sia al rivenditore singolo, sia direttamente al Consorzio. Come gruppo, i rivenditori avranno inoltre accesso ad accordi quadro e convenzioni per l'acquisto di attrezzature, cerchi, ma anche, ad esempio, contratti di energia o servizi di accesso al credito.

*“L’elemento fondamentale - conclude **Antonacci** -, che consente la forma consortile, è la collaborazione fra tutti i Consorziati e l’obiettivo di Prometeon, in questo progetto, è affiancare rivenditori, ma anche utilizzarli come fonte di informazioni, ispirazione, dialogo e idee. La loro visione è infatti più completa della nostra, perché seguono la gomma fino a quando tocca l’asfalto”.*

Le richieste di adesione al Consorzio sono aperte e devono essere inviate, in forma scritta, al Consiglio Direttivo o tramite il sito web www.consorziosupertruck.com.

CHIEDI DI ADERIRE AL CONSORZIO

Gli attuali consorziati sono: *Fasano A. & R.Gomme Srl, G.D.Gomme Di D’amore Gaetano, Gomme & Service S.A.S., Industrial Gomme Group Srl; Pneusmarca S.R.L., Porto Pneus Srl, Puntogomme Lazio Srl, Rinaldi Gomme 2012 Srl, Setti Pneumatici Srl, Spiezia Pneumatici S.R.L., T Pneumatici Srl e Tuninetti Pneumatici Snc.*