



## A New Deal

Inaugurata la nuova sede Newcom a Settimo Torinese, alle porte del capoluogo piemontese. Un chiaro segno della volontà Volvo CE Italia di crescere anche nei periodi «difficili». Guardando con ottimismo al futuro e puntando sulle macchine movimento terra e stradali

di Marco Giussani

I primi anni Trenta per la storia americana rappresentano il periodo della «grande depressione», logica e inevitabile conseguenza del «Big Crash» subito dalla borsa di Wall Street nel 1929. In questa situazione economica difficile il presidente democratico Franklin Delano Roosevelt – che vinse le elezioni del 1932 facendo leva sui valori, tutti americani, dell'etica del lavoro e sulla capacità di superare le difficoltà – lanciò così il suo «New Deal» (Nuovo Corso): un piano di riforme economiche e sociali basate in larga parte

sulle teorie dell'economista britannico John Maynard Keynes. Oggi ci troviamo in una situazione socio-economica che, al pari di allora, va affrontata con ottimismo, ma soprattutto con capacità e «voglia di fare». E forse, fatte ovviamente le debite proporzioni, i vertici di Newcom e di NordDiesel devono proprio essersi ispirati a questo sentimento nel momento in cui hanno immaginato di unire le proprie forze per creare un nuovo concessionario che rappresenta un autentico unicum all'interno del panorama



L'assistenza è fondamentale nel nostro settore e si avvale di officine fisse e mobili che assicurano il pronto intervento in cantiere.

Volvo. Andiamo quindi con ordine e seguiamo passo dopo passo la nascita di questa struttura, tenuta a battesimo dai vertici di Volvo CE Italia lo scorso 28 marzo.

### Una sinergia di intenti

Come ci spiega Valter Cereda, presidente di Newcom, «il rapporto con NordDiesel parte da molto lontano, per una conoscenza con il gruppo Filippi da almeno vent'anni e per la voglia di movimento terra che ha sempre contraddistinto la volontà di NordDiesel». In

termini concreti i primi contatti per la creazione della nuova struttura datano 2008 e, dopo un preventivo benessere di Volvo CE Italia, le due società operanti nel Nord-Ovest raggiungono un accordo che prevede la partecipazione di NordDiesel al capitale di Newcom per il 40%. Le due aziende in ogni caso rimangono completamente distinte e su questa struttura societaria si inserisce l'apporto di NCN, società che dipende da Newcom, nata nel 2007 per occuparsi esclusivamente di noleggio. Dal 12 ottobre del

## Il parere di NordDiesel/ Pierfelice Filippi, titolare.



Durante la nostra visita a Settimo torinese per l'inaugurazione di Newcom abbiamo avuto la possibilità di scambiare alcune battute con Pierfelice Filippi, titolare di NordDiesel.

### Qual è la vicenda industriale di NordDiesel?

«NordDiesel è stata fondata dalla famiglia Filippi negli anni Cinquanta a Mondovì (Cn) come società di distribuzione e riparazione veicoli.

Nel 1977 è divenuta concessionaria Volvo e l'attività si è ampliata con le successive aperture delle sedi di Genova, Issogne (Ao), Imperia, Tortona (Al) e Settimo Torinese alle quali si aggiungono due officine partecipate. Oggi abbiamo circa 120 dipendenti che ci permettono di raggiungere una quota di mercato di Volvo nell'area di nostra competenza che oscilla dal 15 al 20% a seconda delle province. La nostra area commerciale – che comprende anche veicoli Isuzu, prodotto non in concorrenza con il nostro marchio primario – arriva a 1.200-1.300 veicoli l'anno».

### Com'è nato l'accordo con Newcom?

«La passione per il movimento terra c'è sempre stata e nei primi anni di collaborazione con Volvo distribuivamo anche questa linea di prodotto. Poi Volvo ha seguito altre strade dividendo i brand dedicati al movimento terra, alle auto e ai veicoli industriali. Noi abbiamo proseguito con i truck, specializzandoci, tra l'altro, nei cava cantiere. Questa nostra presenza in cantiere e la conoscenza di un mercato che vede operare

substantialmente i medesimi attori, ha quindi reso naturale un riavvicinamento al movimento terra, in special modo a un marchio che, per entrambi i mezzi, si presenta con una medesima denominazione. Un'idea stuzzicante che aspettava solo l'occasione opportuna, arrivata con il confronto con i vertici di Newcom.

Tra l'altro il movimento terra è un settore in cui credo molto perché l'Italia ha bisogno di lavori pubblici e di infrastrutture. Il movimento terra nel prossimo futuro sarà un settore strategico e, di conseguenza, uno sbocco di sicuro avvenire per la nostra azienda. Si tratta poi di un accordo che ci piace aver concluso con Newcom, una realtà nuova, di mentalità aperta, in cui spiccano manager adeguati ai tempi.

La nostra intesa è ovviamente stata benedetta dall'ingegner Giovanni Tacchi che ha percepito il valore di questa scelta, così come è stata capita dai vertici svedesi che vedono la nostra come un'idea pilota che potrebbe portare a ulteriori sviluppi».

### Il periodo non è però dei migliori...

«Obbiettivamente sarà molto faticoso riuscire a produrre reddito per lo meno in questi primi mesi d'attività. Tra l'altro proprio il cava cantiere è una macchina che si fa fatica a vendere già da circa un anno, anche perché i lavori, almeno nella nostra area, sono praticamente terminati da tempo. Potenzialmente ha però molti margini. Rimane comunque un segnale molto forte lanciato al mercato: vogliamo essere riconosciuti come gli specialisti nel marchio Volvo, crediamo nella sua qualità e soprattutto nella sua capacità di essere vicino al cliente».



**Valter Cereda, presidente di Newcom, a bordo del nuovo A30E Strada.**



**Stefano Tacchinardi, direttore commerciale macchine GPPE; tra Rodolfo Franzosa (a destra), area manager per Liguria, Piemonte, Valle d'Aosta, cui si aggiunge la provincia di Varese e un altro concessionario che si occupa di Mantova, Verona e Trento; ed Emanuele Nicoletti (a sinistra) responsabile tecnico per le medesime aree.**

2005 – il battesimo di Newcom e che già nella data fa intuire un legame con la storia americana – Volvo CE Italia ha via via aumentato i territori affidati alla società di San Pietro Mosezzo (No). Oggi Newcom opera su una larga fetta di Nord-Ovest che comprende: Novara, Verbania, Vercelli, Alessandria, Genova, Biella, Varese, Torino nord e Valle d'Aosta (dove con Torino nord si identifica il territorio posto a settentrione di Corso Francia). Un presidio del territorio attraverso la sede principale di San Pietro Mosezzo, la filiale di Genova aperta lo scorso autunno, la filiale di Settimo torinese, inaugurata appunto il 28 marzo, e l'apertura di una nuova filiale, a solo una settimana di distanza (04 aprile, ndr) a Issogne, nei pressi di Aosta e sempre in collaborazione con NordDiesel. Ma qual è la sinergia che unisce i due partner industriali? Ce lo spiega ancora Cereda: «al di là delle ovvie considerazioni a livello commerciale con le due reti (movimento terra e truck) che cercheranno di integrarsi pur



**Il gazebo Volvo allestito durante l'inaugurazione della filiale di Settimo torinese. Sullo sfondo il nuovo dumper A30E Strada.**

rimanendo distinte, NordDiesel avendo spazi in notevole quantità, ha messo a nostra disposizione parti delle proprie sedi. In questa partnership NordDiesel gestirà il comparto post-vendita in questi territori, con tecnici formati e dedicati esclusivamente al movimento terra». Di certo l'operazione messa a punto da Newcom e NordDiesel riveste significati che oltrepassano il semplice evento. «È un importante segnale per il mercato – sottolinea



**A livello di gamma, Newcom nella struttura di Settimo torinese si occupa esclusivamente della vendita della linea pesante (la cosiddetta GPPE). La gamma compatta è disponibile per il noleggio.**



**NordDiesel da sempre è specializzata nella vendita dei veicoli cava cantiere.**

Stefano Tacchinardi, direttore commerciale macchine GPPE Volvo CE Italia – è la politica Volvo che vuole investire nei momenti difficili per capitalizzare l'investimento nel momento in cui si risalirà la china. In questi momenti bisogna essere coraggiosi e Newcom in primis, e di conseguenza Volvo, cercano di esserlo. Anche perché il mercato si trova in una fase difficile ma si riprenderà. Anzi, qualche piccolo segnale positivo già nel mese di marzo lo abbiamo avuto. Newcom è una società molto vivace e la dimostrazione arriva proprio dal connubio con NordDiesel: una partnership nata in modo completamente autonomo e che noi, come



**Come tutte le sedi Newcom anche quella di Settimo torinese prevede un fornito magazzino ricambi, qui esemplificato dagli espositori posti nella hall di ingresso del concessionario**

Volvo CE Italia, abbiamo visto di buon grado, contenti che si potessero sviluppare le potenzialità esistenti. Abbinare gli autocarri al movimento terra non è una strategia commerciale di Volvo, ma in questo caso ci siamo trovati con un'opportunità favorevole che l'intraprendenza del management delle due società non si è lasciata sfuggire».

## Numeri e gamma

Newcom nelle sue diverse sedi impiega una ventina di persone, delle quali sei dedicate alla rete commerciale, sette tecnici e quattro addetti per il magazzino ricambi. Ovviamente ogni sede è dotata di officina fissa e officine mobili per l'assistenza in cantiere. A livello di gamma, Newcom nella struttura di Settimo torinese si occuperà esclusivamente della vendita della linea pesante (la cosiddetta GPPE). Continua Cereda: «nel nostro piazzale avremo sempre le grandi pale gommate, gli escavatori pesanti, i dumper come l'A30E stradale (il primo in Italia). Del resto la nostra estrazione è quella delle macchine di fascia alta e anche in un anno difficile come questo abbiamo già consegnato due EC700C. Inoltre dobbiamo sottolineare come l'area di nostra competenza sia zona da escavatori. La pala gommata Volvo è ormai riconosciuta come un prodotto di altissima qualità molto apprezzato dal mercato; pensiamo invece di avere notevoli margini sugli escavatori, in special modo su quelli di tonnellaggio più importante e che, tra l'altro, fanno da traino verso tutte le altre macchine. Quando si vendono, ma soprattutto si riescono ad

assistere, macchine come gli EC700C, la clientela capisce che si ha a che fare con una struttura preparata, che riesce a far fronte ai vari impegni, una struttura della quale ci si può fidare». La linea compatta sarà invece presente a Settimo torinese solo sotto forma di noleggio.

## Il mercato dell'usato e del noleggio

In questa particolare congiuntura economica il mercato dell'usato spesso risulta di problematica gestione in quanto le valutazioni hanno subito notevoli contrazioni. Ce



**All'inaugurazione erano presenti i vertici Volvo CE Italia. Nella foto l'ing. Giovanni Tacchi (Managing Director) a colloquio con Elena Pallicelli e Vincenzo De Berardinis dell'ufficio marketing.**

lo conferma Stefano Tacchinardi: «chi ha lavorato bene, come noi crediamo di aver fatto, ha cercato di avere uno stock ridotto, o perlomeno consono con i propri volumi di vendita delle macchine nuove e che avesse un valore reale. Da questo punto di vista abbiamo anticipato i tempi, suggerendo alla nostra rete di avere un piazzale di macchine usate abbastanza leggero, ma soprattutto abbiamo invitato alla prudenza, a non lanciarsi in operazioni spericolate nel sopravvalutare macchine che poi si sarebbero rivelate

di valore inferiore. La nostra divisione che si occupa della gestione dell'usato sta operando nel migliore dei modi, l'unico problema è rappresentato dal fatto che, al momento, i clienti si aspettano una valutazione delle proprie macchine più elevata rispetto a quanto concede il mercato». Valutazioni condivise dal management di Newcom che può contare su un parco di macchine usate davvero minimo, avendo tra l'altro fatto confluire nella flotta noleggio (ovviamente dopo averle revisionate a fondo) le macchine migliori derivanti da permutate. In una fase economica così difficile il mercato del noleggio acquisisce, infatti, ancora maggiore importanza. In Newcom, come accennato, è gestito da NCN, una società che in soli due anni ha raggiunto una flotta di circa 100 mezzi d'opera, quasi esclusivamente Volvo. Una crescita importante espressa non solo dal numero delle macchine ma anche dal fatturato che, nel 2008, è stato di 1,5 milioni di euro, con prospettive per il 2009 che parlano di cifre nell'ordine dei 2,5-3 milioni di euro. È ancora Cereda a entrare nei dettagli: «abbiamo un responsabile che si occupa esclusivamente di noleggio e qui a Settimo ci sarà il back office con una persona dedicata alla gestione dei vari programmi di locazione. Al pari di quanto facciamo nel settore vendita, anche per il noleggio cerchiamo la massima velocità, proponendo tutte le tipologie di locazione anche se spingiamo sempre più verso il lungo termine. Testimonianza in questo senso è la presenza di una quindicina di macchine che abbiamo a noleggio per 36 mesi».