

Comunicato Stampa

LA CONTRAZIONE DEL MERCATO DELL'AFETERMARKET PORTA LE IMPRESE DI SETTORE A CAMBIAMENTI STRUTTURALI

“Il mercato non tornerà a breve ai livelli di crescita registrati nei periodi anteriori al 2009, di conseguenza assisteremo a un inevitabile processo di selezione delle aziende che operano nell’aftermarket, un mercato sempre più contraddistinto dalla ricerca continua di efficienza e competitività” commenta Renato Zerbini, Business Development Manager del Gruppo Metelli.

Cologne (BS), 11 febbraio 2013 – La forte crisi dei consumi ha prodotto una contrazione del mercato dei ricambi per auto fino al 10-15% in alcuni paesi europei. Il 2012 è stato probabilmente uno degli anni più difficili in termini di recessione economica internazionale. Tutti i settori produttivi sono stati pesantemente sottoposti a un notevole calo dei consumi. Per il comparto automobilistico questo ha significato soprattutto una minore immatricolazione di veicoli nuovi (-19,72% per le immatricolazioni in Italia e -7,3% per l'Europa), ma anche una minore disponibilità finanziaria per far fronte alla manutenzione e alla riparazione degli stessi.

“Con tali presupposti, per un produttore di ricambi la priorità è diventata quella di **mantenere le quote di mercato acquisite, consolidando la propria presenza presso la rete distributiva, e intervenendo sulla struttura interna nell’ottica di ottimizzare la supply chain così da ottenere prezzi più competitivi e in linea con la domanda**” – questo quanto afferma **Renato Zerbini, Business Development Manager del Gruppo Metelli, big player del settore presente in 90 Paesi in tutto il mondo.**

La stessa azienda, infatti, ha reagito prontamente a questi scenari, proseguendo il processo di miglioramento intrapreso da tempo attraverso **investimenti e interventi in area operation e nella costante espansione di tutte le linee di prodotto** così da garantire un’offerta completa a fronte dei nuovi modelli di veicoli presenti sul mercato. Inoltre, la struttura commerciale ha sviluppato la relazione con il cliente, **migliorando ulteriormente il livello di soddisfazione e ponendo la massima attenzione alle necessità provenienti dalla struttura distributiva.**

“Possiamo affermare che al termine di questo difficile anno, il nostro posizionamento competitivo sul mercato ci consente di affrontare con ottimismo le sfide e i cambiamenti degli anni a venire, consapevoli che quanto accaduto nel 2012 non si esaurirà con l’inizio del 2013.” - prosegue Zerbini - ***“Siamo convinti che i buoni risultati ottenuti dopo mezzo secolo di attività siano la dimostrazione che abbiamo svolto il nostro lavoro con passione e dedizione. Questi valori sono alla base di una visione di lungo periodo sulla quale l’azienda intende costruire il proprio futuro”.***

In occasione del 50° anno di attività, il Gruppo Metelli ha messo in atto anche una nuova strategia di marketing, rinnovando la propria immagine, con lo scopo di affermare la propria presenza di azienda strutturata, con prodotti di qualità, flessibile alle esigenze della clientela e che pone da sempre una forte attenzione ai cambiamenti di mercato.

www.metellispa.it

UFFICIO STAMPA METELLI
Soluzione Group Srl - Via F. Lana, 1
25020 Flero (BS)
T. +39 (0)30.3539159 - F. +39 (0)30.3582476
Laura Pedrali - pedrali@soluzionegroup.com