

PROTAGONISTA SIA NEL PRIMO EQUIPAGGIAMENTO CHE NELL'AFTERMARKET

REFLEX & ALLEN, L'AFFIDABILITÀ È UNA COSTANTE

Affermato fornitore a livello mondiale di primo equipaggiamento dei più importanti costruttori di veicoli industriali e produttori di motori, Reflex & Allen è anche protagonista di rilievo nell'aftermarket della componentistica, con una proposta di prodotti premium caratterizzati da durata, efficienza e sicurezza. Reflex & Allen, che ha il suo quartier generale a Guiglia, nel modenese, si muove a

livello globale come una multinazionale del settore, grazie ai suoi dodici siti produttivi sparsi nel mondo e ben cinque divisioni di prodotto. I prodotti costruiti e distribuiti, dalle tubazioni più complesse per motori alla segnaletica per veicoli pesanti, hanno una grande diffusione non solo nel primo equipaggiamento dei più importanti costruttori di veicoli pesanti e di produttori di motori ma anche

nell'articolato comparto dell'aftermarket, oggetto di grandi attenzioni da parte del management aziendale. Il 70 per cento del fatturato deriva dal primo equipaggiamento e il restante 30 per cento dall'aftermarket: una cifra quest'ultima importante, che dimostra come il post-vendita sia per Reflex & Allen altamente strategico. Per l'azienda modenese è di fondamentale importanza offrire alla clientela pro-

dotti che contribuiscano a ottimizzare la Total Cost of Ownership (TCO), perché il costo di un prodotto deve essere sempre legato all'effettiva durata dello stesso. Per Reflex & Allen esiste poi un ulteriore parametro, in quanto i componenti che costruisce sono principalmente di sicurezza; quindi, prodotti che durano nel tempo devono essere considerati anche affidabili e su questi l'azienda non scende a compromessi. Un concetto valido tanto per il costruttore di primo equipaggiamento quanto per l'aftermarket.

REFLEX & ALLEN

Torello e la cultura dell'affidabilità

STORICA REALTÀ IMPRENDITORIALE OPERANTE A LIVELLO NAZIONALE E INTERNAZIONALE PRINCIPALMENTE NEL SETTORE DEL TRASPORTO A TEMPERATURA CONTROLLATA, TORELLO TRASPORTI & LOGISTICA HA FATTO DELLA PARTNERSHIP CON REFLEX & ALLEN, FORNITORE D'ECCELLENZA DI COMPONENTISTICA UNIVERSALE PER TUTTA LA FLOTTA, UN VALORE AGGIUNTO FONDAMENTALE PER IL MANTENIMENTO DI ALTI STANDARD QUALITATIVI NELL'OTTICA DELLA MASSIMA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE.

FABIO BASILICO
PIACENZA

La stretta relazione tra fornitore e cliente è alla base della qualità e dell'affidabilità. Un concetto semplice che diventa essenziale per definire la proficua partnership tra Reflex & Allen, azienda di primaria importanza nel settore della componentistica universale per il settore automotive, e Torello Trasporti & Logistica, storica realtà imprenditoriale dell'autotrasporto su gomma operante a livello nazionale e internazionale. Un rapporto costruito sulla massima fiducia quello che lega ormai da sette anni le due realtà aziendali: Torello, che da sempre punta all'eccellenza del servizio di trasporto e logistica, ha trovato conferma della sua filosofia operativa nei prodotti premium firmati Reflex & Allen. "Il nostro core business - spiega Antonio Torello, responsabile tecnico e di flotta e insieme al fratello Umberto, responsabile commerciale, e alla sorella Concetta, responsabile amministrativa, dell'azienda di famiglia, fondata a Montoro (Av) nel 1975 da papà Nicola - è per l'80 per cento costituito dal trasporto di merce a temperatura controllata in tutta Europa, a cui si aggiunge il recente sviluppo del settore del collettame (principalmente legato al settore moda) e quello della piccola distribuzione. Siamo molto vincolati alle tempistiche e al rigido controllo del fermo macchina, che deve essere ridotto il più possibile per non pregiudicare lo svolgimento delle operazioni e la piena soddisfazione del cliente. Reflex & Allen, che come noi impronta il suo business su qualità e affidabilità, è il partner ideale per garantire la piena operatività della nostra flotta, costituita da 1.500 mezzi tra truck e allestimenti frigoriferi, in prevalenza Mercedes-Benz e Volvo e tutti ad alto valore eco-sostenibile essendo in regola con le più recenti normative antiemissioni Euro 5 ed Euro 6.

La nostra officina interna, la TN Service, è autorizzata Mercedes-Benz veicoli industriali e commerciali e si occupa di manutenzione e assistenza anche per clienti esterni".

"La componentistica universale - aggiunge Nicola Iori, Responsabile Aftermarket Italia Reflex & Allen - è legata alla relazione tra fornitore

e cliente. Come appunto quella che noi stiamo consolidando con un cliente attento ed esigente come Torello. Un rapporto franco, diretto, basato su valori comuni che si possono racchiudere in un unico concetto: l'affidabilità. Nella ricerca e nell'innovazione continua indirizzata unicamente alla durata dei nostri prodotti, nel rapporto e

continuo contatto con i nostri clienti perché devono sapere che noi ci siamo sempre nella fase di prevendita e consulenza, ma soprattutto in quella ben più critica del post vendita. È il nostro modo di operare sul mercato del ricambio, un mondo sempre più complesso dove ricercare prodotti e fornitori affidabili richiede da parte dell'utilizzatore fina-



le sforzi sempre maggiori, dove la conoscenza tecnica su ogni singolo componente è diventata ormai una questione molto complessa e onerosa. Le necessità operative di un'azienda di primaria importanza come Torello sono chiare: i mezzi non si devono fermare mai, la macchina logistica deve essere attiva e pronta 24 ore su 24. È in queste condizioni che si misura il valore di una partnership, è su questo campo che ci sentiamo preparati a operare come d'altronde facciamo da tanti anni nell'aftermarket, così come con i costruttori di primo impianto che in larga maggioranza installano i nostri prodotti".

Dalle connessioni elettriche e frenanti dei semirimorchi alla più ampia gamma di segnaletica, quella di Reflex & Allen è una gamma che si amplierà in futuro con tanti altri prodotti oggi destinati solo al primo equipaggiamento. Reflex & Allen riesce a coprire tutte le richieste di Torello per la ricambistica che incide per il 2 per cento nel complesso dei componenti presenti su un truck ma che fa parte di quel gruppo di prodotti safety critical, quindi molto importanti e sofisticati. "Il business nel comparto della ricambistica generica del settore automotive è molto competitivo - precisa Iori - Reflex & Allen lavora con tutti i principali costruttori in primo impianto; lo stesso prodotto viene poi proposto in aftermarket garantendo qualità e un prezzo competitivo. Torello riconosce questo valore aggiunto essendo loro in prima persona dei riparatori professionisti".

Torello Trasporti è cresciuta negli anni, arrivando anche a occuparsi di trasporto intermodale in ambito ferroviario e marittimo. Oggi vanta una sede centrale a Montoro e filiali a Prato, Piacenza, Bologna, Padova e Torino. All'estero è presente con proprie strutture a Bratislava (Slovacchia), Pitesti (Romania) e Lione (Francia). Le officine interne (50 dipendenti in tutto), capitanate da Gennaro Del Regno, General Manager di TN Service, sono attive a Montoro e a Piacenza. Nel capoluogo emiliano, Torello ha dato ampio sviluppo anche alla logistica, avendo a

disposizione un magazzino di ben 40mila metri quadrati, utilizzato per i propri clienti e per clienti esterni. Sempre nella zona industriale di Piacenza è attivo da un anno un secondo magazzino gestito da Torello Fashion e dedicato allo stoccaggio di merce del comparto moda. In tutto, la Torello Trasporti conta un migliaio di dipendenti. "Già presenti sul mercato del freddo e del fresco per la distribuzione delle merci a carico completo, abbiamo rafforzato il nostro core business con l'acquisizione del Dif, network specializzato nella distribuzione capillare in Italia di merce a temperatura controllata - continua Umberto Torello - Marchio unico nel mercato del fresco per piccola e grande distribuzione, il Dif network nasce dalla volontà di organizzare la prima rete di trasporto logistico nazionale a temperatura controllata, specializzata nella risoluzione delle esigenze del mercato di riferimento e nel superamento delle criticità del comparto logistico distributivo e di raccolta, dal singolo collo al bancale".

Nel 2015 Torello ha consuntivato un fatturato totale di 110 milioni di euro. Il 40 per cento del fatturato dell'officina deriva da interventi effettuati con clienti esterni, a testimonianza dell'alto livello qualitativo raggiunto da TN Service. "È per noi una vera e propria mission mantenere standard elevati in tutti gli interventi di assistenza e manutenzione che effettuiamo - precisa Gennaro Del Regno - In quest'ottica trova spazio una politica formativa particolarmente attenta che coinvolge non solo la TN Service ma l'intero Gruppo Torello che collabora assiduamente con le università per creare un collegamento reale ed efficiente con il mondo del lavoro".

Asset strategico fondamentale per seguire fino in fondo la strada dell'affidabilità è dotarsi di partner con una cultura aziendale all'avanguardia come Reflex & Allen. "Il nostro obiettivo - conclude Nicola Iori - è migliorare e sviluppare ulteriormente la partnership con Torello, rendendola ancora più efficace e meglio rispondente alle necessità in continua evoluzione dell'azienda".



Nella sede piacentina del Gruppo Torello. Da sinistra: **Gennaro Del Regno**, General Manager di **TN Service**, **Antonio Torello**, responsabile tecnico e di flotta dell'azienda di famiglia, e **Nicola Iori**, Responsabile Aftermarket Italia **Reflex & Allen**.