



NUOVI arrivi

Fanno il loro ingresso nel mercato i veicoli industriali Bremach. Forti di un accordo di distribuzione con Ifas Trade

Ifas Trade è l'azienda della holding Ifas Gruppo che si occupa di importazione e distribuzione di prodotti automotive sul territorio italiano. L'accordo di distribuzione in esclusiva per l'Italia dei veicoli industriali Bremach è stato siglato con PRO.DE Group, Azienda bresciana specializzata in automotive engineering, nel giugno scorso. Presidente di Ifas Gruppo, una delle realtà più importanti nel settore della vendita di auto e servizi, è Nicola Loccisano, con cui abbiamo fatto una breve chiacchierata sulla realtà del Gruppo che dirige e sui nuovi veicoli Bremach che promettono di fare scintille.

A sinistra, Nicola Loccisano.
Sopra, la sede di Ifas Gruppo

UNA BREVE DESCRIZIONE DI IFAS GRUPPO.
La Holding Comipac, Compagnia Italiana Partecipazioni Commerciali, presente oggi sul mercato con il marchio commerciale Ifas Gruppo, attiva già dal 1970, opera nella conformazione attuale dal 2001 e rappresenta uno tra i più grandi poli italiani dell'auto, con più di 40.000 vetture vendute ogni anno e un fatturato a fine 2007 di oltre 651 milioni di euro. La caratterizza una solida rete di aziende supportata da un team di professionisti competenti e preparati con più di 800 persone tra manager, amministratori, addetti alla vendita e operai specializzati. Un solido bagaglio di esperienze sul campo, l'ottima conoscenza del mercato e dei suoi bisogni sono punti di forza del nostro successo.

CHE REALTA È BREMACH?
Marchio italiano nato nel 1956, Bremach ha alle spalle una solida tradizione di progettazione e ▶

produzione di veicoli industriali 4x4 compatti, particolarmente versatili e adatti all'uso in piccoli cantieri e in condizioni di spazi lavorativi ristretti. Nella versione Xtreme, i mezzi Bremach sono inoltre indicati per utilizzi speciali (antincendio, protezione civile, militare), sempre grazie anche alle dimensioni contenute e alla notevole motricità. A giugno è stato presentato il nuovo mezzo da lavoro T-Rex, veicolo industriale 4x4 interamente progettato dall'Azienda bresciana, specializzata in automotive engineering. Mezzo da lavoro compatto, con una massa a pieno carico (P.T.T.J) dai 35 ai 60 quintali, il nuovo T-Rex è un mezzo ricco di tecnologia all'avanguardia e dal design innovativo che rappresenta una vera e propria evoluzione e rivoluzione rispetto alla gamma precedente di Bremach.



COME È STRUTTURATO L'ACCORDO CON BREMACH?

Ifas Trade, azienda che fa parte della holding Ifas Gruppo e che si occupa di importazione e distribuzione di prodotti automotive sul territorio italiano, ha siglato l'accordo con PRO.DE Group, avviando così la distribuzione in esclusiva per l'Italia dei veicoli industriali Bremach. L'accordo è frutto di un'attenta riflessione sulle potenzialità delle nostre due realtà imprenditoriali; Ifas Trade mette a disposizione l'expertise nel settore della commercializzazione e la conoscenza del mercato; Prode fornisce prodotti con elevati contenuti tecnologici e una gamma completamente rinnovata anche dal punto di vista del design. Responsabili di questo nuovo progetto sono Francesco Pugliese, Amministratore Delegato di Ifas Trade, coadiuvato nell'incarico da Giorgio Vigna e Giuseppe Cardone che si occupano dello sviluppo e del consolidamento del-



Nelle immagini, alcuni scatti del nuovo T-Rex di Bremach e un dettaglio del cruscotto

la rete Bremach in Italia. Oggi possiamo già contare su 30 punti vendita distribuiti sull'intero territorio nazionale.

Tenendo conto della nostra volontà di servire sempre il cliente al meglio, non li riteniamo ancora sufficienti per garantire una presenza capillare, e proprio per questo stiamo lavorando per incrementarli, con l'intento di raddoppiarli entro la fine del 2009.

IN ITALIA DISTRIBUITE L'INTERA GAMMA BREMACH?

Sì, al momento disponiamo del T-Rex nelle versioni da 35 e 60 quintali a cui presto si aggiungerà quella da 75 quintali.

COME AVETE ORGANIZZATO LA RETE DI ASSISTENZA CLIENTI E L'AREA AFTER SALES?

La nostra rete di concessionari è stata accuratamente selezionata ed è in grado di seguire il cliente nell'assistenza e nell'after sales.

A supporto dei concessionari abbiamo anche una rete di officine autorizzate Ifas Trade che attualmente conta circa 50 punti assistenza. Inoltre, grazie alla motorizzazione Iveco presente sui prodotti Bremach, possiamo accedere a tutta la rete FPT Iveco.



COS'È PER VOI LA CUSTOMER SATISFACTION?

Indubbiamente è al primo posto nei nostri obiettivi aziendali e siamo convinti che per raggiungerla siano necessari, oltre a una rete distributiva selezionata e altamente professionale presente su tutto il territorio, anche e soprattutto un prodotto competitivo, che sappia realmente soddisfare le esigenze del cliente. Servizi quali assistenza e finanziamenti sono fondamentali nella Customer Satisfaction e Ifas Trade, grazie alla forza della holding Ifas Gruppo di cui fa parte, è in grado di garantirli con un alto livello qualitativo.

QUALI SERVIZI OFFRIRE AI VOSTRI CLIENTI?

La garanzia e la sicurezza di avere, come Ifas Trade, una grande holding alle spalle, l'esperienza e la professionalità maturata nel settore dalle persone che operano in Ifas Trade e una conoscenza del mercato in grado di capire e anticipare le esigen-

ze del cliente. Abbiamo già parlato dell'assistenza, preparata e presente su tutto il territorio, e a questa si aggiunge una risposta immediata alle richieste di specifici allestimenti da parte dei clienti. Inoltre, grazie alla finanziaria di Ifas Gruppo, la Firma, offriamo ai nostri clienti la possibilità di accedere a finanziamenti agevolati predisposti per gli imprenditori e i liberi professionisti che intendono acquistare un prodotto Bremach.

QUALI OBIETTIVI PERSEGUITE NEL MEDIO PERIODO (ENTRO IL 2010) SUL MERCATO ITALIANO?

I nostri obiettivi sono ambiziosi. Come Ifas Trade puntiamo, grazie alle novità di prodotto Bremach che sono in arrivo nel prossimo anno, a divenire un vero e proprio punto di riferimento nel settore delle macchine 4x4. Vogliamo far conoscere da vicino i prodotti Bremach, perché siamo convinti che siano vincenti e per questo cercheremo di offrire a tutti i clienti la possibilità di testarli in prima persona.

PER RAGGIUNGERLI CHE PIANI DI SVILUPPO STATE ADOTTANDO O ADOTTERETE?

Innanzitutto una campagna promozionale e informativa volta a far conoscere maggiormente il prodotto; in contemporanea il potenziamento della rete distributiva che potrà far testare la gamma Bremach direttamente sul posto e in ultimo, ma sempre di pari passo con le altre attività, un ulteriore potenziamento dei servizi aggiuntivi da offrire a chi acquisterà i nostri prodotti.

QUANTO INCIDERA LA CRISI ECONOMICA IN ATTO NEL VOSTRO SETTORE IN GENERALE?

Il momento non è certamente dei più felici, ma al contrario del settore auto, bisogna tenere conto che noi stiamo parlando di un veicolo da lavoro, dunque di un acquisto motivato da esigenze reali e non di natura più emozionale, come invece spesso lo è l'acquisto di un'auto. Sarà difficile, ma consideriamo anche il fatto che noi proponiamo al mercato un prodotto come il T-Rex, completamente nuovo e diverso, dagli altri contenuti qualitativi e tecnologici, non dovremmo essere penalizzati. Indubbiamente un calo generalizzato dei consumi e una situazione di crisi economica e finanziaria che perdura nel tempo è preoccupante ma il fatto che operiamo, come Ifas Trade, in un particolare settore, ci fa ben sperare in quanto riteniamo che la ripresa economica partirà proprio dai veicoli da lavoro, necessari all'industria e alla produzione.