



Distributori col turbo

Siglata nello scorso mese di novembre, l'intesa tra Saito e Honeywell Garrett per la distribuzione in Italia dei turbocompressori della multinazionale americana rappresenta per l'azienda marchigiana un'operazione di primaria importanza. Vediamone i dettagli
a cura della Redazione

Oltre a distribuire sul territorio italiano i turbocompressori Mitsubishi, dallo scorso anno Saito importa e commercializza direttamente i turbo di Mahle Original. Non solo: dal mese di novembre 2017, in seguito all'accordo firmato con Honeywell Garrett, il distributore osimano ha allargato ulteriormente la propria proposta, concludendosi operatore protagonista sull'intero mercato nazionale.



Oggi dunque, grazie alle partnership instaurate con le tre aziende, le cui turbine arrivano a equipaggiare circa il 70% del mercato mondiale, Saito è pronta ad affrontare le sfide future con un grande salto di qualità.

Un traguardo significativo, per un'azienda che è nata nel 1993 operando come distributore specializzato nella distribuzione dei turbocompressori, commercializzando inizialmente i tecnologici componenti ori-

ginali per il primo impianto prodotti da Mitsubishi - e soprattutto fornendo l'adeguato supporto tecnico necessario per il loro corretto utilizzo - ampliando quindi la propria offerta ai prodotti di tutti i marchi di fornitori OE.

La lunga competenza nella distribuzione di questa particolare tipologia di prodotto (all'apparenza semplice, ma in realtà estremamente sofisticata in termini di materiali, esecuzione raffinata e assemblaggio accurato) ha consentito all'azienda - sostenuta dall'approfondita conoscenza dei prodotti originali - di intraprendere con successo anche l'attività di rigenerazione di turbocompressori, affidata a un reparto dedicato interno, e la loro commercializzazione.

Delle tante novità che hanno interessato recentemente il distributore, abbiamo parlato direttamente con Stefano Gallo Perozzi, amministratore di Saito, chiedendogli innanzitutto la sua visione di quello che potrà essere il futuro del mercato dei turbocompressori.

“Negli ultimi anni”, spiega l'AD, “il mondo dei ricambi ha visto, relativamente ai



Stefano Gallo Perozzi, amministratore di Saito

turbocompressori, l'avvento dei prodotti non originali e dei turbo non omologati, prodotti di livello non adeguato ma certo interessanti dal punto di vista economico. Le case costruttrici di prodotti originali hanno impiegato qualche anno per adeguarsi alle nuove esigenze del mercato e oggi si propongono con vesti nuove e maggior determinazione. L'introduzione dei prodotti non originali, nel 95% circa dei casi di origine

cinese e spesso camuffati con nomi americani o dichiarazioni di made in Italy, ha creato una grande confusione in tutta la filiera, fortemente attratta dal prezzo ma non in grado di valutare la reale bontà del prodotto, se non testandolo.

Come risultato immediato, si è verificata una grande diffusione di questi componenti, sono nate aziende dedicate alla loro importazione e vendita, è diminuito l'utilizzo del prodotto nuovo originale, il cui prezzo è rimasto inizialmente molto alto. Dopo un periodo relativamente breve, il mercato ha invertito la rotta. Da quest'anno, si è verificata una nuova forte crescita della richiesta di turbo nuovi, originali e omologati. Noi avevamo già previsto questa dinamica: da buoni conoscitori della tecnologia dei turbocompressori, non ci aspettavamo grandi risultati in termini di qualità e affidabilità da prodotti copiati e mai progettati”.

L'attuale crescita delle vendite di turbo originali è dovuta a svariati motivi, secondo Gallo Perozzi: il deciso abbassamento dei prezzi applicati dai costruttori, che si sono avvicinati significativamente a quelli del prodotto non originale; la loro qualità

“Per Saito distribuire anche Garrett sarà un'interessante avventura, che speriamo di condividere con i nostri clienti in modo positivo e costruttivo”



Dal novembre 2017 Saito distribuisce e commercializza i turbocompressori Honeywell Garrett sull'intero mercato italiano

indiscutibilmente superiore; la capacità dei distributori di fornire informazioni tecniche di ottimo livello; e infine il fortissimo scontento generato dalle tante rotture dovute alla bassa qualità dei prodotti alternativi.

Distribuzione in primo piano

Negli anni, in Saito sono cambiate molte cose, e tra queste anche il sistema di distribuzione. Ma in che modo, esattamente?

“Negli ultimi 4 anni”, conferma Gallo Perozzi, “abbiamo cercato di ridare forza e spazio alla filiera: il primo passo è stato quello di generare un e-commerce B2B, capace di offrire il giusto prezzo a ogni cliente, in funzione del livello della categoria d'appartenenza. Recentemente abbiamo iniziato a collaborare con specialisti della distribuzione operanti esternamente all'azienda. Poi abbiamo rafforzato molto la comunicazione, in par-

ticolar modo relativa agli aspetti tecnici, quelli cioè che la concorrenza legata al non originale nella maggior parte dei casi non conosce. Ovviamente l'aspetto più importante è rappresentato dalla disponibilità del prodotto: anche la consegna in tempi brevissimi è oggi strategica e l'azienda è ben strutturata in entrambi gli ambiti”.

Un nuovo protagonista del turbo

L'introduzione dei prodotti di Honeywell Garrett ottimizzerà l'offerta di Saito sul territorio nazionale, vediamo in quali termini: “Distribuiamo turbo Garrett in forma parallela da ormai più di 20 anni e quindi”, precisa l'AD, “avremo modo di migliorare le performance aziendali, grazie a un dialogo diretto e all'acquisto del prodotto a un prezzo più vantaggioso. L'unica grande differenza per noi sarà l'eliminazione della rigenerazione interna dei turbo Garrett, che compenseremo distribuendo i loro riman con un vantaggio qualitativo che ritengo indiscutibile per i nostri clienti. Tecnicamente, conosciamo molto bene le loro turbine: io personalmente ho lavorato in Garrett come coordinatore di progetti tanti anni fa

e come ho accennato abbiamo revisionato migliaia di turbo negli ultimi anni”.

E come si sposa l'acquisizione dei turbo Garrett con i rapporti con gli altri distributori?

“Il mercato è vasto e consente a ogni azienda di trovare il proprio spazio”, assicura Gallo Perozzi. “In Italia operano quattro realtà primarie, tutte ben strutturate e ognuna con eccellenze specifiche. Penso che sarà il mercato a dividersi fra i distributori, in funzione delle singole esigenze e del rapporto instaurato. Personalmente non amo le guerre commerciali e ritengo sempre opportuno generare delle forti sinergie, così da soddisfare veramente tutti i clienti. L'obiettivo comune è di rendere accessibile l'utilizzo di prodotti originali e omologati a tutta la potenziale fascia d'utenza, ovvero permettere sia a chi possiede una vettura recente sia a chi ha un mezzo datato di utilizzare un prodotto di qualità, affidabile ed economico al tempo stesso. I turbocompressori incidono moltissimo sulle emissioni del motore e utilizzare prodotti totalmente conformi rappresenta una garanzia d'eccellenza e un bene per tutti”.

“Miglioreremo le performance grazie a un dialogo diretto e all'acquisto del prodotto a un prezzo più vantaggioso”