

Szukają klientów i partnerów - wywiad z dyrektorem włoskiej firmy Real Sud

data aktualizacji: 2018.12.21



Siedziba i magazyny Real Sud

Blisko pół miliona produktów dostępnych od ręki oraz 40-letnie doświadczenie w branży. Takie liczby są na pewno dobrą rekomendacją dla firmy zajmującej się dystrybucją części zamiennych, karoserii i opon. I właśnie takimi danymi może pochwalić się włoski Real Sud.

Firma rozwija się, szuka partnerów biznesowych (także w Polsce), a w najbliższych latach chce podwoić swoje możliwości logistyczne. Ofertę współpracy kieruje nie tylko do serwisów, ale też firm, które chcą skupić się na komercyjnej dystrybucji we własnym obszarze, ale bez inwestowania w magazyny. W ofercie Real Sud są części samochodowe wielu producentów (m.in. Bilstein, Japanparts, Ferodo, Hella, Osram, Valeo i innych), ale też opony (osobowe, ciężarowe, dostawcze) i części karoseryjne. O szczegółach opowiada nam dyrektor zarządzający Clemente Rispoli.



Real Sud jest obecny na rynku europejskim od ponad 40 lat. To duże osiągnięcie. Co, w Pana ocenie, jest kluczem do sukcesu na rynku aftermarketowym?

Przede wszystkim niezbędna jest pasja, ale równie ważne są kompetencje do współpracy z wszystkim podmiotami aftermarketowego rynku. Dzięki marce Equal Quality (tłum. – równa jakość) Real Sud od lat jest odnoszącą sukcesy firmą. Mamy też kilka azjatyckich zakładów produkcyjnych, które świetnie wpisują się w program Equal Quality.

Czy profil działalności firmy zmieniał się przez lata?

Sam profil nie, ale nasza działalność wciąż podlega zmianom. To wynik nowych technologii, nowych procesów, aktualizacji w bazach danych, innych technik wyszukiwania towarów przez hurtowników.

Co z polskim rynkiem? Jesteście tu już obecni?

Jeszcze nie. Na dziś oceniamy niektóre propozycje współpracy.

Dla mechaników samochodowych najważniejsze kwestie to dostępność produktów i czas dostawy. Jak osiągniecie szybkość dostaw?

Współpracujemy z najważniejszymi i najszybszymi firmami w sektorze transportu, które specjalizują się w dostawach produktów z Włoch do pozostałych krajów Unii Europejskiej.

Jakie są plany Real Sud na przyszłość?

Są związane ze współpracą warsztatów blacharsko-lakierniczych z firmami ubezpieczeniowymi. Chodzi m.in. o uznanie produktów zamiennych o równej jakości w naprawach samochodów.

Dziękuję za rozmowę.

Źródło: