

■ **EURORICAMBI BUS** / Nasce a Vigonza (Pd) nel 1976, propone oltre 60 mila codici nel settore automotive

L'efficienza viaggia in bus

Personale altamente motivato, offerta ampia e un sito per i prezzi e le disponibilità

Dal negozio di quaranta metri quadri a una struttura di 2.800. Dai ricambi per autocarri a quelli per i bus fino ai prodotti a marchio proprio. Lungo questi passaggi si articola la storia di Euroricambi Bus, azienda nata nel 1976 per fornire pezzi di ricambio alle officine locali (siamo in provincia di Padova) e che con l'arrivo delle nuove generazioni in azienda comincia a cambiare pelle. Claudia Toffanin e suo fratello Marco

portano nell'azienda padovana la conoscenza delle lingue straniere, la voglia di crescere anche all'estero e un significativo cambio del modello di business. Da semplici rivenditori ci si orienta verso la distribuzione in esclusiva di alcuni marchi, e poi nel 2001 Euroricambi diventa Euroricambi Bus indirizzandosi con decisione verso il mercato dei ricambi per i bus, che oggi vale il 70% del fatturato totale. È una svolta importante. I clienti

sono soprattutto le aziende pubbliche alle quali l'impresa di Vigonza in provincia di Padova, per differenziarsi rispetto ai competitor, garantisce un servizio completo fornendo tutte le parti relative a tutte le applicazioni possibili, dalla carrozzeria alla meccanica, con un'offerta che copre tutti i principali marchi disponibili sul mercato e che arriva anche ai pezzi di ricambio per auto, autocarri, movimentazione terra e altro, diventando un

punto di riferimento per magazzini di ricambi, flotte di automezzi, negozi, rettifiche e officine meccaniche. Partner che appartengono alla fascia top del mercato, ampia gamma di prodotti Oem (Original equipment manufacturer) e After market, sono oltre 60 mila i codici vendibili a disposizione, applicabili a molteplici case costruttrici. Queste sono alcune delle caratteristiche dell'offerta di Euroricambi Bus, che permettono all'azienda di presentarsi sul mercato come fornitore specializzato. Euroricambi Bus però si contraddistingue anche per il forte orientamento alle esigenze dei clienti, ai quali viene fornito un servizio veloce e completo, prezzi competitivi e una forte motivazione da parte del personale, per il quale è prevista un'apposita formazione. Completano il quadro la dinamicità dell'azienda, favorita da una organizzazione snella che permette a Euroricambi Bus di adattarsi velocemente ai cambiamenti del mercato, come è successo nel 1995 quando, all'avanguardia in Italia, ha



La sede aziendale di Euroricambi Bus a Vigonza in provincia di Padova

Il valore del brand Erb

Euroricambi Bus negli ultimi anni ha "fatto le valigie" e si è aperta ai mercati esteri. Il 27 gennaio del 2010, è nato il nuovo brand Erb Italy, punta di diamante dell'azienda per la linea motore. Un marchio che riassume l'Esperienza in questo settore, il Rispetto verso il cliente e l'Ambiente e la Bontà del prodotto garantito fatto per riparare ma anche per trovare soluzioni insieme.

aperto il primo punto vendita seguito da un secondo qualche anno più tardi. Si tratta di negozi che seguono la logica del cash&carry e prevedono il self service per l'accessoristica dedicata al settore privato. In particolare, Euroricambi Bus commercializza ricambi meccanici, climatizzazione e riscal-

damento relativi alla maggior parte dei costruttori di veicoli: Iveco, Evobus, Scania, Man, Deutz e Volvo solo per citarne alcuni. Il materiale a stock viene evaso dalle 12 alle 24 ore a partire dalla data dell'ordine, e la distribuzione avviene sia attraverso l'utilizzo di mezzi propri sia mediante corrieri nazionali e internazionali. Con l'obiettivo di fornire un ulteriore servizio alla clientela e velocizzare le comunicazioni, il sito web dell'azienda offre ai clienti un'area riservata per ordinare e consultare, in tempo reale, prezzi e disponibilità dell'intera gamma degli articoli gestiti a stock. Lavorando nel settore dei trasporti, anche Euroricambi Bus non poteva non dare il proprio contributo alle questioni legate a ecologia e sostenibilità. Per questo l'azienda veneta racconta la propria storia e utilizza per la propria comunicazione aziendale oggetti provenienti da materiali di recupero, scarto e riciclo Remade Italy.



Claudia e Marco Toffanin, alla guida dell'azienda fondata nel 1976

■ **B.FORM'S** / Nasce sei anni fa avvalendosi dell'esperienza di Biesse Imbottiture

Stile e relax nel tessile per la casa

Letti e divani con tessuti anallergici, confortevoli e italiani

Un brand di qualità per prodotti tutti italiani, dal design alle materie fino alla fattura, con prezzi decisamente competitivi. È la formula su cui ha puntato b.form's dedicandosi alla proposta di letti tessili e divani in un perfetto equilibrio tra bellezza e artigianato veneto. Nata nel 2009, l'azienda ha tutta la freschezza di una realtà che non si è intimorita a muovere i primi passi in anni di crisi generalizzata, tanto da aver già conquistato non solo spazio sul mercato italiano, ma anche all'estero con "Paesi dell'Est Europa ed Emirati Arabi a darci davvero soddisfazione", afferma il presidente Stefano Bozzetto.



Stefano Bozzetto, presidente b.form's

Nel suo avvio b.form's ha avuto alle spalle la trentennale esperienza di qualità di Biesse Imbottiture, azienda ancora in piena attività e che idealmente ha gemmato una nuova vita industriale. In soli sei anni b.form's ha dato la possibilità di scegliere tra quasi 30 tipologie di letti tessili, dai contemporanei ai moderni, ai classici e una quindicina di divani. "Ogni modello riflette l'impegno dell'azienda per valorizzare lo stile italiano", sottolinea Bozzetto, che vuole portare b.form's a essere un brand riconosciuto per qualità e capace di competere già ora con nomi molto più noti. "All'interno dell'azienda si svolge tutto il ciclo produttivo - prosegue l'imprenditore -, dall'ideazione e progettazione dei letti e dei divani fino alla loro realizzazione". I tessuti sono rigorosamente made in Italy; la qualità deve obbligatoriamente avere tutti i requisiti per

superare, prima della spedizione, i vari test di controllo e garanzia; i tempi di consegna sono velocizzati al massimo delle possibilità. "Ci contraddistingue inoltre una importante flessibilità - prosegue Bozzetto -, poiché realizziamo anche i fuori misura".

Il nuovo catalogo e sito web (www.b-forms.com) consentono un viaggio nella piacevole e accogliente atmosfera che i prodotti del marchio riescono a creare in una casa. "Controlliamo i tessuti prima del taglio - sottolinea Bozzetto -, le imbottiture sono in poliuretano espanso con densità diverse per dare il massimo comfort; la piuma d'oca sterilizzata è miscelata con fibre tali da rendere il salotto più confortevole e più pratico nel suo utilizzo. Le fibre acriliche sono tutte anallergiche. Tutti i componenti - conclude - sono completamente riciclabili".

■ **SPAZIO CONSULENZA** / È il punto di contatto tra aziende e fornitori

Energy consulting per le imprese

Nasce da una idea di sostenibilità economica e contrattuale nel dominio sempre più complesso della fornitura energetica, basata sul concetto del servizio a costo zero

La liberalizzazione del mercato dell'energia elettrica e del gas, se da una parte rappresenta una opportunità per l'impresa, dall'altra la espone a vere e proprie insidie. Afferma Franco Tomasin socio fondatore di Spazio Consulenza, realtà che si pone come punto di contatto tra aziende e fornitori: "L'arrivo sul mercato di una molteplicità di fornitori con offerte sempre più complesse e poco trasparenti, e una legislazione non di facile interpretazione, hanno creato grande confusione sul consumatore finale. Questi ha dovuto far proprio il concetto che, in una attività d'impresa, l'energia elettrica e il gas vanno considerate materie prime come le altre, utili al completamento del ciclo produttivo e quindi vero e proprio centro di costo". Di qui la necessità di improntare gli approvvigionamenti in modo mirato, con contratti di fornitura che siano adeguati alla tipologia



Franco Tomasin, socio fondatore di Spazio Consulenza

di consumo di ogni singola azienda. Spazio Consulenza, nata agli albori della liberalizzazione del mercato dell'energia elettrica e del gas, si è da sempre dotata di strumenti tecnici di indagine e di personale altamente qualificato in grado di indirizzare l'impresa verso la fornitura idonea al profilo di prelievo. La professionalità e competenza, la qualità e traspa-

renza dei servizi offerti, un modello di business assolutamente innovativo per il mercato italiano "servizio a costo zero", sono la chiave del successo di Spazio Consulenza che, in forma spot o permanente, è diventata partner di riferimento di oltre mille aziende presenti su tutto il territorio nazionale. "Servizio a costo zero, sottolinea Tomasin, significa che l'impresa che utilizza le professionalità di Spazio Consulenza non investe nulla, poiché le competenze vengono calcolate sul risultato finale nell'ordine del 20% del risparmio ottenuto dal cliente. Un altro motivo di grande soddisfazione - conclude il fondatore della società - è che nonostante la crisi economica, l'incremento di lavoro che abbiamo avuto in questi ultimi anni è stato tale da indurci ad aprire una nuova sede operativa in provincia di Padova creando di fatto nuove opportunità e posti di lavoro".