

GOMMA, GUORE E GERVELLO

Minitop ha portato al Bauma 2019 un catalogo sempre più ricco e intelligente, fatto di prodotto, esperienza ventennale nel settore e tanta passione di Anna Francesca Mannai

I Gruppo Minitop, nato e cresciuto a Bricherasio, in provincia di Torino, è da oltre 24 anni un player mondiale nel settore dei cingoli in gomma per miniescavatori e degli pneumatici per mini pale gommate. Alla Fiera di Monaco di Baviera l'azienda piemontese ha mostrato le ultime novità di un catalogo fatto di circa 450 misure per oltre 6000 applicazioni. Il valore aggiunto, però, non è solo nella più ampia offerta di prodotto disponibile, ma anche nella qualità del servizio, come ci ha spiegato il CEO, Giampiero Giacomino.

La qualità in tutto: è tutto

"Partendo dal presupposto che i cingoli sono prodotti per il 99% in Cina e che il prodotto cinese viene diffuso ovunque, io ho sempre cercato di trasmettere ai miei collaboratori un concetto" ha esordito il titolare e fondatore della Minitop. "Il con-

cetto è riassunto in questa domanda: perché un cliente norvegese, inglese, spagnolo o francese dovrebbe comprare i cingoli in gomma cinesi in Italia, quando può già trovarli nel suo Paese? Sono neri, sono di gomma, finché non li prova non sa se sono di qualità migliore o peggiore..."

La risposta a questa domanda, secondo Giacomino, è una sola: "li può comprare per il servizio, per la disponibilità, per un prezzo adeguato alla qualità offerta e, soprattutto, attraverso la percezione della passione che noi abbiamo per il nostro lavoro. Questa è la qualità. Il concetto di qualità viene stra-utilizzato, ma poi va applicato nella realtà. La qualità è qualità nella risposta, qualità nella velocità, qualità nel confezionamento, qualità nell'ottimo rapporto con i trasportatori. La qualità in tutto il processo logistico viene percepita dal cliente."

Catalogo e magazzino in un click

Animata da questa mission, accanto alla cura nell'offerta di prodotto la Minitop ha da sempre curato anche il lato servizi, a partire dal catalogo. "Il catalogo ha avuto una genesi molto lunga e faticosa - ha ricordato Giampiero Giacomino - oltre vent'anni fa, agli albori della Minitop, sembrava un sasso gettato in uno stagno. All'epoca, il mercato dei cingoli in gomma era ancora abbastanza limitato e le informazioni tecniche e applicative venivano gestite in gran segreto da quei tre, quattro concorrenti più conosciuti che c'erano all'inizio. Ho cominciato con un cartaceo, proseguendo con un cd-rom e poi ovviamente sono arrivato a internet. Oggi, nel settore, il catalogo Minitop è il più consultato sul web: aggiornato e libero a tutti. Ma



non finisce qui, perché il CEO dell'azienda piemontese ha rilanciato "In un momento in cui le società di e-commerce stanno diventando sempre più presenti e pesanti sul mercato del cingolo in gomma ci siamo chiesti che cosa si poteva fare ancora di più. E così abbiamo puntato ad accorciare i tempi di risposta. Come? Dando l'opportunità ai clienti di accedere a una extranet che, dietro l'utilizzo di password, li autorizza a interrogare direttamente la nostra disponibilità di magazzino e i nostri listini prezzi, perfezionando poi l'ordine con il nostro sistema gestionale. In questo modo siamo in grado di offrire un servizio H24. Abbiamo testato il sistema con i nostri principali clienti, quelli che maggiormente neces-sitavano di queste informazioni in tempo reale e poi abbiamo allargato il servizio a molti altri. Informatizzando tutto il processo, siamo stati anche in grado di innalzare il turnover dei cingoli riducendo i tempi di stoccaggio. In questo modo controlliamo il magazzino con una gestione molto più intelligente e accurata e attualmente oscilliamo tra i 6mila e gli 8mila pezzi, a seconda della stagionalità della richiesta, con circa 450 misure applicative diverse."







A destra, Giampiero Giacomino, CEO Minitop con Paolo Cafieri, Manager di Sandhills Italy.