

# FUCHS E NEOPARTS: UN SODALIZIO VINCENTE, UNA VISIONE CONDIVISA

IL PRODUTTORE DI LUBRIFICANTI FUCHS È UNO DEI FORNITORI PARTNER DI NEOPARTS: ABBIAMO INTERVISTATO I DUE PROTAGONISTI DI QUESTA PARTNERSHIP PER CAPIRE QUALI SONO LE MOTIVAZIONI CHE HANNO SPINTO LE DUE AZIENDE A STABILIRE QUESTA STRETTA RELAZIONE E QUALI LE OPPORTUNITÀ E IL VALORE AGGIUNTO CHE OFFRE.

**Cristina Palumbo**



**Bruno Magalotti,**  
direttore generale di Neoparts.

In questa doppia intervista approfondiamo il rapporto che da molti anni ormai lega il Consorzio Neoparts a uno dei suoi fornitori partner, FUCHS Lubrificanti, per scoprire perché la scelta di Neoparts è ricaduta su quel fornitore, i vantaggi e le opportunità che offre questa collaborazione, mentre dal canto suo FUCHS ci racconta il valore aggiunto della partnership con Neoparts evidenziandone i punti di forza. La parola dunque ad Antonino Gregorio, direttore OEM/Aftermarket Automotive di FUCHS Lubrificanti, e a Bruno Magalotti, direttore generale di Neoparts.



### La parola ad Antonino Gregorio

**Cosa vi ha spinto a puntare sulla collaborazione con Neoparts e cosa rende questa partnership strategica per voi?**

La collaborazione tra FUCHS e Neoparts è di lungo termine: abbiamo iniziato nel 2014, con un business in continua crescita durante gli anni, per arrivare agli ultimi eccellenti risultati scaturiti dalla volontà del gruppo di gestione di Neoparts e di FUCHS di consolidare un rapporto di estremo beneficio



**Antonino Gregorio,**  
direttore OEM e  
Aftermarket Automotive  
di FUCHS Lubrificanti.



### La parola a Bruno Magalotti

**Come nasce la collaborazione con il vostro fornitore partner e per quale motivo lo avete scelto rispetto ad altri?**

Nata molti anni fa, la collaborazione con Fuchs si è rapidamente trasformata in un'alleanza solida e strutturata, basata su una visione condivisa di crescita.

Tra i leader europei nel settore dei lubrificanti, FUCHS ha scelto di affiancare la nostra organizzazione con i brand TITAN e SINCLAIR, assumendo al contempo un ruolo chiave come fornitore del nostro private label NEOTECH.

Una sinergia che oggi si traduce in una strategia congiunta di lungo periodo, orientata allo sviluppo, all'innovazione e al rafforzamento della presenza sul mercato.

**Dal punto di vista dei vostri associati, qual è il principale valore aggiunto che questa partnership porta con sé e quali opportunità vi offre?**

Per gli associati, lavorare con un fornitore che elimina ogni intermediazione significa una cosa sola: vantaggio competitivo immediato.

FUCHS gioca un'altra partita, puntando senza compromessi sulla qualità come leva strategica. Il risultato è chiaro: più margini, maggiore controllo e una proposta che si distingue nettamente sul mercato.

In un contesto sempre più competitivo, non è solo una collaborazione: è uno strumento concreto per superare i concorrenti.

**Quale tipo di servizi aggiuntivi / progetti vi garantisce questa collaborazione e come vi ha aiutato a fidelizzare ulteriormente il vostro cliente finale, l'officina?**

FUCHS spinge sull'innovazione e lancia sui brand TITAN e SINCLAIR il progetto "Business Service Program", una iniziativa ad alto valore aggiunto, pensata per rafforzare in modo deciso la fidelizzazione degli utilizzatori e consolidare la forza dei marchi sul mercato.

Sul fronte del private label, il 2026 segna un ulteriore passo strategico: il debutto del nuovo packaging NEOTECH, progettato per elevare la percezione di qualità e rafforzare il posizionamento competitivo del brand.

**Quali sono i punti di forza e i valori irrinunciabili per continuare questa collaborazione anche a fronte delle trasformazioni del mercato aftermarket?**

FUCHS e Neoparts uniscono le forze per creare un modello vincente, dove eccellenza di prodotto e potenza distributiva diventano un unico vantaggio competitivo.

FUCHS significa innovazione e qualità senza compromessi. Neoparts significa presenza capillare e capacità distributiva al massimo livello.

Una sinergia chiara, potente, immediata: più valore, più mercato, meno spazio ai competitor.

**Se doveste riassumere in una frase il valore di questa collaborazione, quale sarebbe?**

Una sinergia che unisce eccellenza di prodotto e forza distributiva per creare un vantaggio competitivo concreto e duraturo sul mercato.

per entrambi. In questo, certamente l'indirizzo dato dal Direttivo Neoparts in essere negli ultimi anni ha giocato un ruolo determinante.

**Quali sono i punti di forza e i valori che dal vostro punto di vista rendono Neoparts un partner con cui continuare a collaborare?**

La strategia intrapresa da FUCHS dal 2020 ha individuato nei partner distributivi specializzati e nei gruppi dell'automotive il motore principale con il quale raggiungere i propri obiettivi sul mercato italiano.



In questo, elementi come la qualità organizzativa delle strutture partner, la loro dinamicità sui territori, la capacità di offrire il miglior servizio alle attività della manutenzione e l'attitudine a operare in simbiosi con i fornitori costituiscono i fattori critici di successo che caratterizzano le scelte di FUCHS rispetto ai partner: questi sono i fattori che rendono Neoparts un partner importante per FUCHS.

**Quali soluzioni o servizi specifici avete sviluppato per rispondere alle esigenze dei ricambisti del consorzio?**

Gli elementi dell'offerta di valore sono i

punti cardine della relazione: la gamma di brand e prodotto più ampia e completa del mercato con soluzioni provenienti dalle formulazioni sviluppate insieme ai costruttori OEM; l'organizzazione commerciale di territorio capace di collaborare e supportare i clienti nelle attività quotidiane ed il programma dei servizi a disposizione degli associati utili a valorizzare la distribuzione e fidelizzare le attività della manutenzione costituiscono i pilastri dell'offerta.

Oggi il mercato dei lubrificanti propone un'offerta proveniente da vari tipi di operatori che svolgono la loro attività con obiettivi diversi rispetto alla categoria: come FUCHS siamo convinti che solo una società specializzata e totalmente focalizzata sul business possa soddisfare la domanda in modo vincente e ineguagliabile. La gamma dei prodotti FUCHS è composta da oltre 400 applicazioni specifiche per i vari settori dell'universo automotive. Nessuno come noi.

**Quali vantaggi e opportunità vi ha portato la collaborazione con Neoparts rispetto cliente finale, l'officina?**

I punti principali si possono individuare nella possibilità di essere vicini agli operatori della manutenzione grazie al servizio di prossimità quotidiano fornito dai soci Neoparts, la capacità di rispondere al singolo bisogno in modo dedicato e personalizzato tramite le organizzazioni reciproche e la possibilità di fornire un supporto tecnico-commerciale continuo e costante in modo organizzato, proattivo e puntuale.

**Il fatto che Neoparts fa parte di un gruppo nazionale e internazionale quale opportunità vi ha portato?**

L'ottima relazione esistente tra le nostre società ha fatto sì che FUCHS potesse



guardare al contesto internazionale di cui Neoparts fa parte e l'opportunità che questo rappresenta.

Dal 1 gennaio 2025 FUCHS ha avviato la relazione commerciale con NEXUS Italia come fornitore a pannello con i propri brand TITAN, SINCLAIR e SILKOLENE. Questa nuova opportunità ha aperto un nuovo scenario di possibili relazioni nella galassia NEXUS che si stanno concretizzando in nuovo business sul mercato italiano. Questo è solo il primo step, dato che lo sviluppo del business con NEXUS Italia rappresenta la testa di ponte che FUCHS utilizzerà per la relazione globale con NEXUS International, con l'obiettivo finale di essere partner del primo gruppo automotive al mondo.

**Se doveste riassumere in una frase il valore di questa collaborazione, quale sarebbe?**

Per noi di FUCHS la collaborazione con Neoparts si riassume nel valore del come l'operare con intenti comuni è il modo migliore per raggiungere obiettivi importanti anche nei momenti più complicati e complessi. Questo è quanto avvenuto nel rapporto con i soci Neoparts e il presupposto con il quale opereremo per il percorso del prossimo decennio. ■