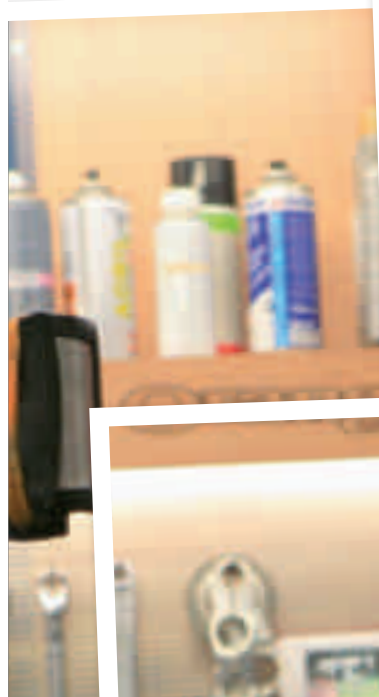


Pepi tiene in mano una forcella da moto che sta modificando, adesso che il matrimonio con Fox è terminato avrà più tempo da dedicare a tutti i clienti che vorranno far fruttare la sua lunghissima esperienza in campo sospensioni.



CHI SEI?

He he.. non lo so nemmeno io. Faccio tutto quello che ritengo di saper fare bene, questo sono io.

Com'è nata la tua passione per questo settore?

Ho iniziato come meccanico d'auto (reparto corse, nda) e dal '72 all' '84 mi sono dedicato solo a quelle. Nell' '84 avevo 27 anni e ho provato a dare una svolta alla mia vita facendo un po' di sport, mi sono comprato la mia prima bicicletta da strada, una Bianchi da 600.000 Lire, e sono entrato nel Club di Merano. Ho fatto tante gare e dopo un po' ho conosciuto un negoziante che mi ha proposto di lavorare nel suo negozio. La cosa mi spaventava da un lato, perché non avevo la più pallida idea di come si centrasse una ruota, ma la necessità di denaro mi ha dato il là per accettare. In cinque anni ho realizzato un reparto speciale e verso l' '88, con Carmen che è entrata in scena (sua attuale moglie), ho trasformato quella che era la falegnameria d'arte di mio padre in un negozio di bici e sono diventato imprenditore di me stesso. A dire il vero sono stati i miei

A cura di Luca Masserini,
luca.masserini@tuttomt.it

PEPI INNERHOFER

Finalmente ho conosciuto Pepi, una leggenda vivente delle sospensioni, un uomo che non ha sangue che scorre nelle vene, ma olio per forcelle... sicuramente con qualche additivo segreto. In 10 anni ne ho sentite su di lui... di buone e meno buone, ma di una cosa son certo, prima di giudicare va conosciuto e soprattutto va visto il suo modo di operare.

amici ad insistere tanto perché mi mettessi per conto mio. Qui in zona sono stato un riferimento per 12 anni, contando che la mia posizione geografica non mi ha regalato niente, a Cermes, ci venivi per me o non ci passavi per caso, qui non c'è niente a parte le montagne. Poi nel '99 mi ha contattato Fox offrendomi l'assistenza e la distribuzione per loro. Negli anni del negozio lavoravo solo su prenotazione, c'era gente che aspettava anche due mesi prima che gli assemblassi una bici, ma la gente aspettava, perché sapevo fare il mio lavoro.

Con quali mezzi hai incominciato e qual è la tua realtà aziendale odierna?

Tutto quello che vedi qui attorno era la falegnameria di mio papà. E' nato dove adesso c'è l'officina di Herbert, tutto in 20 mq, poi a mano a mano mi sono allargato. Negli anni d'oro della mtb tenevo tutte le cose più belle, più esoteriche di Raceware e Dsb ecc. e qui in zona ero l'unico. In quel periodo ero da solo e adesso in Bsc siamo in 6.

Com'era il mercato quando hai iniziato, com'è adesso e come sarà?

Negli anni in cui ho lavorato come meccanico era un boom tremendo, bastava aver le bici e si vendevano anche senza professionalità. Poi quando ho aperto il mio negozio la clientela era cambiata, dovevi già essere bravo per andare avanti e lavoravo dalle 15 alle 18 ore al giorno per stare dietro ai ritmi. Uscivo ogni due o tre mesi per andare dal barbiere, qui a Merano non mi rendevo conto delle strade che diventavano a senso unico... tu ridi ma non è una balla. Per anni non mi sono reso conto del tempo che faceva fuori, ho solo lavorato, però c'è ancora gente che ha avuto le bici montate da me e mi confida che le ruote girano ancora perfette. Per me è la soddisfazione più grossa e mi ripaga di tutto.

Adesso la parola più frequente che sento è "prezzo". Allora cos'è il prezzo? È un sigillo di qualità? Io dico sempre che il prezzo ha un limite e se ci deve essere la qualità non ci deve essere un limite sul prezzo, mi segui?

In generale internet sta andando forte, un po' per colpa di chi adesso ne subisce, un po' perché ha spese di gestione diverse. Quelli che

perdono le vendite dei clienti che comprano su internet si devono chiedere il perché la gente compra su internet, non si devono solo lamentare. Il negoziante non riuscirà mai a competere con i prezzi di internet e internet non potrà mai offrire assistenza reale. L'assistenza e la gestione del cliente è la chiave di tutto, lo è adesso e lo sarà sempre di più in futuro.

Quali sono state le scommesse che hai vinto/perso?

Scommesse? Ogni tanto gioco all'Enalotto. Non ho ancora vinto, ma anche se lo avessi fatto non avrei cambiato molto. Non mi piace scommettere per cose importanti, sono un realista, faccio una cosa se so che può andare bene.

Quali sono le tue paure/certezze?

Sul lavoro non ne ho più di tante, mi fa più paura pensare come sarà il futuro dell'Europa, se in famiglia andrà tutto bene, se succederà qualcosa. Il lavoro è la mia vita, ma se fai le cose come hai sempre fatto e lavorato onesta-

mente non devi aver paura. Magari non verrai rispettato come meriteresti, però non puoi affondare. D'altronde se lavori per 15 ore al giorno e in 10 anni non fai altro che stare in una officina, uno potrebbe capirmi che non ho il tempo di fare anche il marketing man. Se vieni qua ti rendi conto di quello che facciamo, se vado là chi fa le cose in officina? Ho due mani come tutti. Ho messo in crisi la mia reputazione ma ho preferito non cedere mai a livello di qualità del lavoro e del servizio.

Quali sono i punti di forza dell'azienda?

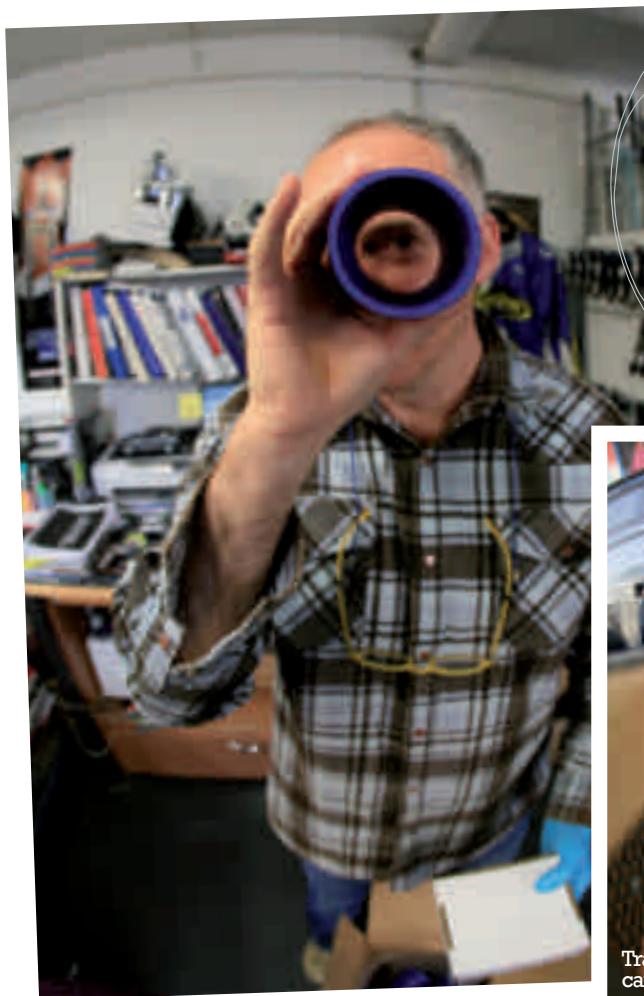
Adesso che non avremo più Fox sicuramente riusciremo a gestire sempre meglio quello che bolle in pentola, rapporti umani compresi. Avremo molto più tempo e personale a disposizione per portare avanti la distribuzione dei nostri prodotti e avere più cura dei nostri punti vendita.

Vai in bici?

Pochissimo! Anche questo sarebbe da cambiare, se sono aumentato di peso è perché lavoro



Per chi è malato di tuning delle sospensioni, Bsc rappresenta una vera e propria Disneyland.



Me l'avevano sempre dipinto come un personaggio atipico e infatti lo è! E' "senza filtro", quello che pensa te lo dice senza troppi giri di parole... ma se lo prendi nel momento giusto Pepi è un simpatico e ti fa morir dal ridere! Attenzione.. non ditegli mai che è un tipo difficile, altrimenti s'incassa.



Tra steli, cartucce e pomelli colorati, anche marmitte e centraline in vero stile Fast & Furious. È questa la vera libidine di Pepi.

e basta. Pesavo 62 kg quando ho smesso di fare l'ultima gara. Ma adesso c'è in atto un altro grande cambiamento per me, quindi spero di avere più tempo da dedicare a me stesso e alla famiglia.

Quali altri svaghi/hobby hai?

Leggo riviste di auto, bici o quando capita un po' di tv, ma quello che più mi fa impazzire è guidare. Adoro stare ore e ore al volante, mi rilassa, mi riporta alle mie radici. Più lontano vado meglio è. Sicuramente vado troppo veloce (ha un bolide di cui non vuole dire il nome ma ha oltre 500 cv..., nda) però mi carica. Se vado piano penso a tutte le cose e né mi concentro nella guida, né mi rilasso, se vado veloce dimentico tutto il resto e entro in simbiosi con l'auto e la concentrazione è al massimo.

Tra i prodotti che distribuisce quali ti danno più soddisfazione e quali meno?

Ti dico la verità, io sono una persona con una certa anima, non sono un commerciante, non sono per nulla né diplomatico né politico. Se guardo il lato economico ci sono sicuramente prodotti che altri avrebbero già scartato, siccome il lato economico non mi interessa più di tanto, se li tengo è perché mi danno altri tipi di soddisfazioni. Ad esempio i freni Imperial... sai all'inizio quante rogne ci hanno dato? Carmen per poco non mi staccava la testa se non li

mollavo, ma ero sicuro che il prodotto poteva funzionare se avessero cambiato un o-ring, piuttosto che quella miscela del gommino e via dicendo. Dopo tre anni lo ritengo uno dei migliori a livello funzionante, solo che dopo ci vuole il marketing per venderlo...

C'è qualcosa che a tuo avviso non hanno ancora inventato?

(Ci pensa un po'...) No, altrimenti l'avrei inven-

**ADESSO
LA PAROLA
PIÙ FREQUENTE
CHE SENTO È
"PREZZO"
ALLORA COS'È
IL PREZZO?
È UN SIGILLO
DI QUALITÀ?**

tata io. Anzi, io non sono portato per inventare le cose, io le migliori, sì, questa è la mia dote, anche se a volte mi vengono buone idee.

Cos'hai adesso nelle tasche?

Aspetta che guardo. Il cellulare.

Cos'è indispensabile per te?

Indispensabile? Orco... la salute! E la famiglia che è in sintonia con me. Poi il resto è tutta materia che non mi interessa.

Quando ti guardi allo specchio cosa vedi?

Dipende dalle giornate, a volte mi vedo abbastanza bene altre volte no. Sicuramente ogni tanto mi chiedo se tutto questo lavorare ne vale la pena... ma alla fine dico sì, sono ancora vivo, sono integro e alla fine vado avanti. Se riesci a sopravvivere ti rendi più forte.

Qual è il tuo sogno nel cassetto?

Tu mi fai delle domande a cui non ho mai pensato. Sono sempre stato talmente preso dal mio lavoro che non saprei cosa dirti, dovrei pensarci su.

Se non avessi preso questa strada cosa avresti fatto?

Quando ero nel settore auto avevo la possibilità di andare in Svizzera a lavorare in un noto team che preparava macchine da gara. Ma non volevo andare via da casa quindi chissà dove sarei potuto essere adesso? Magari oggi mi sarei trovato in un team di F1, perché sulle auto ero abbastanza dotato. Anzi, ero più bravo nelle auto che adesso con le sospensioni delle bici. Quando ho iniziato a lavorare con le auto non ho mai mangiato senza un libro di fianco, studiavo sempre, giorno e notte.

Fatti una domanda e datti una risposta

Allora facciamo così... la domanda che mi faccio è: "Vuoi essere più presente in famiglia?". La risposta è: "Sì!".

Adesso che abbiamo chiuso con le domande che facciamo a tutti, cos'hai da dirmi su Fox?

Oh mamma mia... intanto 10 anni di intenso lavoro con Fox non si possono cancellare da una data come il primo gennaio 2010. Mi mantengo attivo come centro assistenza autonomo per i marchi attuali Fox, Stratos, Romic, 5th Element e X-Fusion e forse in futuro anche per altri marchi.