



TRENT'ANNI DI SUCCESSI

a cura della Redazione

Giovane, grintosa e intraprendente. La Punto Autoricambi di Rovereto rappresenta l'agguerrita "linea verde" di Asso Ricambi. Con il suo ingresso, il Consorzio raggiunge ufficialmente i 100 associati. Conosciamola

Sergio Marongiu titolare di Punto Autoricambi ci ha aperto le porte per presentarci la sua azienda che è diventata un punto di riferimento per gli autoriparatori locali.

Un po' di storia

La Punto Autoricambi S.r.l. nasce nel febbraio del 1987. Cuman Silvano, forte di un'esperienza ventennale nel settore, fonda la ditta individuale "Elettroautoricambi di Cuman Silvano". Silvano, assieme alla moglie Giovanna Bonini, si occupavano principalmente della vendita di ricambi elettrici per auto. Il 2003 è l'anno della fondazione della "Punto Autoricambi snc di Cuman Silvano & C", i cui soci di allora erano Silvano, Giovanna e Sergio Marongiu. Le prime azioni che vengono intraprese sono state quelle di adottare un gestionale ed inserire in maniera importante la ricambistica "meccanica". Nel 2011 la realtà si trasforma in Punto Autoricambi S.r.l. ed entra a far parte della compagine azienda-

le Daniele Pedica. Insieme al nuovo socio (e amico di vecchia data), raccogliamo il testimone e iniziamo la nostra avventura come amministratori dell'attuale azienda.





Sergio Marongiu



Daniele Pedica

Può descrivere Punto Autoricambi?

Organigramma...

Il negozio è situato in un punto strategico di Rovereto (TN) e si sviluppa una superficie di 300 mq su 2 livelli, uno dei quali ha un'altezza di 4 metri totalmente scaffalati. Il team è composto da 7 persone, 5 dipendenti e 2 soci operativi. Daniele Pedica si occupa della parte operativa al banco, organizzando il lavoro di evasione e consegna degli ordini. Io mi occupo di acquisti, amministrazione e sviluppo commerciale.

Quali sono stati gli ultimi investimenti che avete fatto? Quali ritorni avete ottenuto?

L'investimento più importante è stato l'acquisto dello stabile, nel 2012, dove operiamo tutt'ora. Una scelta strategica sia dal punto di vista della stabilità economica sia nella pianificazione degli investimenti futuri. Gli investimenti in strumenti informatici sono continui di anno in anno. Disponiamo di più banche dati (Clipparts, Tecdoc, Partslink24, Infocar) e integriamo il nostro gestionale, Vision di Proger, sempre con nuove funzionalità. Sono altrettanto importanti gli investimenti in risorse umane. La nostra squadra cresce costantemente e siamo passati dall'essere 3 soci operativi e 1 dipendente nel 2011 all'aver attualmente 5 ragazzi assunti. E' motivo di vanto per me dichiarare che l'età media della nostra squadra, compresi noi amministratori (io 39 anni e Daniele 41 anni), non supera i 30 anni! Tutto ciò, abbinato ad un'attenta gestione del magazzino, ci ha permesso di vivere una crescita continua che non si arresta dal 2003 fino ad oggi.

Come è andato lo scorso anno in termini di fatturato? E come sta andando l'esercizio attuale? Meglio o peggio rispetto all'esercizio precedente?

L'anno 2017 e l'anno in corso confermano il trend di crescita che stiamo vivendo fin dall'inizio della nostra avventura. In termini di giro d'affari registriamo un aumento del 15% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso.

Ci racconti del vostro ingresso in Asso Ricambi...

Da maggio di quest'anno, con orgoglio, siamo entrati a far parte della "famiglia" Asso Ricambi. Il Consorzio rispecchia al 100% la mia visione di business come operatore indipendente nel mercato aftermarket. Se da un lato trovo fondamentale

garantire alla mia azienda la totale indipendenza negli acquisti, creando legami commerciali tanto "forti" quanto "paritari" con i partner con cui collaboro, dall'altro lato sono consapevole che per stare al passo con i tempi in così rapida evoluzione è fondamentale fare parte di un'organizzazione che mi possa supportare grazie ad una serie di servizi rivolti a me ed ai miei clienti. Asso Ricambi ci permette di restare indipendenti con il supporto costante di un gruppo coeso e strategico.

Quali sono le prospettive per il futuro del ricambista?

Credo che, almeno nel medio periodo, la figura del ricambista continuerà ad essere un tassello importante della filiera. Un anello di congiunzione tra il mercato aftermarket sempre più globale e la miriade di officine



ne, di dimensioni per lo più medio piccole, sparse per il territorio italiano. Le sfide che dovrà affrontare sono molte e impegnative. Ad esempio, il tentativo da parte di alcuni gruppi internazionali di imporre un modello distributivo “più nord europeo”, dove la filiera ha due soli passaggi. Non dovrà nemmeno sottovalutare le case costruttrici che, immettendo sul mercato veicoli sempre più tecnologici, ibridi o totalmente elettrici, saranno avvantaggiate nel canalizzare gli interventi di manutenzione nelle proprie strutture. Per affrontare questi temi scottanti il ricambista dovrà trasformarsi da semplice commerciante in manager, con capacità evolute nella gestione aziendale. Anche su questo argomento Asso Ricambi è riuscita in pieno a soddisfare le mie aspettative grazie al nuovo progetto R-EVO, ovvero Ricambista Evoluto. Il progetto consiste in una serie di corsi e consulenze dedicati proprio al ricambista, sviluppando tematiche di gestione aziendale e di immagine mirate a questa figura.

Se si dovesse calare nel ruolo di officina come assicurerebbe il futuro in un periodo di crisi come quello attuale? Quali le prospettive per il futuro?

Penso che stiamo vivendo un momento difficile ma assolutamente non di crisi. Le occasioni di business da cogliere ci sono e, se fossi un autoriparatore, investirei soprattutto in formazione, attrezzatura all'avanguardia e in marketing. A parer mio anche l'officina deve mettere in atto un processo di metamorfosi cercando di valorizzare il più possibile la propria professionalità a discapito di una diminuzione di marginalità sul ricambio installato. In questa maniera ne gioverebbe in trasparenza nei confronti dell'utente finale, fidelizzando l'automobilista e invogliandolo a ritornare nella propria struttura, magari “coccolandolo” con una serie di servizi a lui mirati. Anche in questo segmento, il Programma Officine Asso Service del Consorzio si rivelerà strategico.

Come sono i rapporti con i fornitori e i clienti (officine)?

Cerco di instaurare con entrambi dei rapporti solidi, basati sul dialogo e sulla reciproca collaborazione. Sono dell'idea che solamente facendo rete d'impresa potremo affrontare le sfide che ci spettano.

Il rapporto con le officine è sempre più importante perché attraverso i loro suggerimenti è possibile organizzarsi al meglio e offrire il miglior servizio: organizzate corsi di formazioni per le officine?

Organizziamo circa due volte l'anno dei momenti di



aggregazione e confronto coinvolgendo i nostri partner. Al momento, a livello logistico, non siamo ancora pronti ad ospitare dei corsi per le officine nella nostra struttura, ma abbiamo in serbo un progetto di ampliamento che svilupperemo nel prossimo futuro e che ci permetterà di disporre di una sala riunioni in azienda. Anche in questo ambito Asso Ricambi ci supporterà: stiamo valutando un ampio ventaglio di corsi da proporre ai nostri clienti.

Quali strumenti informatici gestionali utilizzate?

Il gestionale che utilizziamo è Vision della Proger di Napoli. Sono molto soddisfatto di questa scelta che risale al 2003, il mio primo anno in azienda. Di anno in anno ho personalizzato il software secondo le nostre esigenze e l'ho arricchito con funzionalità avanzate come il “Proger Data Import”, un servizio che automatizza completamente il trasferimento delle forniture dal distributore al ricambista tramite l'import automatico di D.D.T. e fatture, e la “PROGER BI”, ovvero la Business Intelligence per l'Automotive che permette di avere un pannello di controllo di facile lettura con tutti gli indicatori necessari per conoscere in tempo reale i livelli di efficienza di ogni comparto aziendale. Vision è, tra l'altro, uno dei quattro software che possono essere integrati con la piattaforma informatica di Asso Ricambi, un altro fiore all'occhiello del Consorzio.

Quali sono i ricambi più richiesti dalle officine? Ci sono ricambi stagionali?

Ci sono ricambi stagionali come le batterie dove la domanda aumenta nei periodi più freddi e più caldi. Anche se il grosso del fatturato lo fanno ancora la “tagliandistica”, la distribuzione motore e il frenante, mi sono accorto che con il passare degli anni la richiesta di ricambi è sempre più trasversale e richiede un'alta specializzazione da parte del Ricambista.