



VALORE AGGIUNTO: IL NOSTRO PERSONALE

Il mondo dell'automobile si sta trasformando rapidamente. Per comprendere come i principali attori della filiera si stanno adeguando al cambiamento, abbiamo incontrato una realtà molto dinamica che opera nel settore dei ricambi nella provincia di Venezia

a cura della Redazione

Fondata nel gennaio 1968 da due soci, Mario Favaretto e Giuseppe Battaglia, Motauto nasce come una realtà a conduzione familiare. Acquisisce successivamente un dipendente e comincia a crescere, trasformandosi da piccola realtà con un negozio nel centro storico di San Donà di Piave, ad azienda più strutturata, nella zona commerciale della città veneta. Per approfondire la conoscenza di questa realtà, abbiamo scambiato due chiacchiere con due attuali titolari, Antonio Moretto e Chiara Battaglia.

Come è strutturata oggi Motauto?

Oggi l'azienda è condotta da due soci titolari al 50% (che non coincidono più con i soci fondatori) e conta

18 dipendenti, divisi tra venditori, impiegati, addetti alla consegna sul territorio e addetti alle rettifiche. Il magazzino ricambi conta circa 1200 metri quadri distribuiti su tre piani e l'officina rettifiche altri 380 metri quadri. Gestiamo a magazzino circa 60.000 referenze.

Avete effettuato investimenti importanti negli ultimi anni? Quali ritorni avete ottenuto?

Negli ultimi anni l'investimento maggiore è stato nel personale, vero valore aggiunto della nostra realtà. Abbiamo incrementato il personale addetto alla consegna sul territorio per migliorare il servizio al cliente e abbiamo aumentato la forza vendita al banco. In officina rettifiche oltre ai soliti servizi di lavorazione e rettifica parti di motore forniamo anche il servizio di lavaggio per mezzo di una vasca ad ultrasuoni appena acquistata. Qualche anno addietro, nel 2012, inoltre abbiamo cambiato il gestionale interno per renderlo più adatto alle esigenze di oggi. Siamo passati quindi a un unico sistema, Where di Informatica Centro, che ci permette di gestire il magazzino e il suo reintegro, le vendite, la parte amministrativa e di contabilità. Quest'anno stiamo procedendo con la ristrutturazione completa di tutta la parte degli uffici e del centralino telefonico, per rispondere meglio e più velocemente alle richieste dei clienti che per lo più arrivano via telefono, Whatsapp ed email.

Come è andato l'esercizio 2018 in termini di fatturato? Quali sono gli obiettivi per l'esercizio 2019?

Il 2018 è stato per noi un anno positivo che ha visto crescere il fatturato secondo le previsioni che ci eravamo prefissati. Ci siamo concentrati fortemente sulla riduzione dei costi e sul consolidamento delle nostre condizioni commerciali di acquisto con alcuni fornitori, scelti per le migliori condizioni di servizio e di acquisto. In funzione di queste scelte il risultato della gestione operativa è sensibilmente migliorato aumentando l'utile di esercizio, che anche quest'anno verrà totalmente reinvestito in azienda. Nel 2019 l'obiettivo è di aumentare il fatturato in una zona per noi molto importate: il litorale, che risente ovviamente di tutto il lavoro stagionale. Nella zona di Jesolo, Caorle, Eraclea e Cavallino ci siamo posti un obiettivo di crescita ambizioso grazie anche alla prossima apertura di una filiale.

Fate parte di consorzi o gruppi?

Abbiamo ritenuto una mossa strategica e vincente aderire ad Asso Ricambi, il primo consorzio di ricambisti in Italia.

In un settore così movimentato secondo lei quali sono le prospettive per il futuro del ricambista?

Crediamo che comunque, nonostante tutte le difficoltà del mercato, il futuro del ricambista sia sempre legato al suo modo di operare. Chi offrirà come già detto prima servizio ai propri clienti e saprà legare a ciò le peculiarità del nostro lavoro (disponibilità di magazzino e qualità del prodotto) continuerà sicuramente a lavorare.

Se si dovesse calare nel ruolo di officina come si comporterebbe? Quali strategie andrebbe ad intraprendere?

Se fossimo un'officina, credo che stringeremmo rapporti con fornitori affidabili e seri nel loro lavoro, che offrano prima di tutto servizio, profondità di gamma e qualità del ricambio.

Carte d'identità

Nome: Antonio Moretto e Chiara Battaglia
 Età: 55 anni / 46 anni
 Luogo di nascita: San Donà di Piave (VE)



Da sinistra Antonio Moretto e Chiara Battaglia

Come sono i rapporti con i fornitori e i clienti?

Abbiamo ottimi rapporti con tutti i fornitori e con tutti i clienti, al di là del volume d'affari e del fatturato realizzato.

Il rapporto con le officine è sempre più importante: organizzate corsi di formazioni per le officine?

Organizziamo corsi di formazioni per le officine che teniamo qui da noi in azienda, in una sala capiente appositamente strutturata. I corsi che organizziamo vedono sempre un'ampia partecipazione da parte dei nostri clienti.



Da sinistra Maurizio Carlesso; Bruno Zarin; Renato Lorenzon, Michele Venturato, Andrea Masarin, Martino Rossin, Omar Giurin, Marco Zanin, Massimiliano Bortolozzo, Umbro Cincotto, Vincenzo Fregonese, Antonio Moretto, Paolo Bevilacqua, Marco Puppini e Roger Zago

