



TRENT'ANNI DI ATTIVITÀ

a cura della Redazione

La storia di Sara Autoricambi nasce nel lontano 1986. Partendo da un piccolo negozio, l'azienda veneta può contare su quattro punti vendita in grado di servire con puntualità ed efficienza quasi 400 officine

Per conoscere le origini di Sara Autoricambi bisogna tornare indietro nel tempo di ben 30 anni, quando nel 1986 Giuseppe Galvanin, Fabrizio Bastasin e Zlatan Pelva aprirono un'attività nel centro di Piovene Rocchette, comune montano situato nell'Alto Vicentino. Grazie allo spirito imprenditoriale dei tre soci, nel 1993 fu acquistato il magazzino centrale di Carrè - oggi sede dell'azienda - e nel 1995 venne aperta la filiale nel comune di Malo, sempre in provincia di Vicenza. Gli ottimi risultati commerciali hanno portato ad una continua espansione del ricambista veneto, come dimostra l'apertura nel 1998 della filiale a Mason Vicentino e l'ultima inaugurazione, avvenuta nel 2013, del punto vendita a Valdagno. Grazie alla grande capillarità sul territorio dell'Alto Vicentino e dell'Altopiano di Asiago, Sara Autoricambi conta 29 dipendenti ed è diventato un punto di riferimento per i quasi 400 clienti a pannello, che vengono riforniti di ricambi più volte al giorno e che possono contare su un servizio di conse-



Giuseppe Galvanin

gne urgenti. Scopriamo insieme a Giuseppe Galvanin i punti di forza dell'azienda diretta insieme ai due soci.

Come sta andando l'attività in termini di fatturato? Meglio o peggio rispetto all'esercizio precedente?

Rispetto all'anno precedente il nostro fatturato sta crescendo del 10%. Questo successo è dovuto alle



Filiale di Valdagno

scelte commerciali prese, alla grande attenzione al cliente e allo stato di “buona salute” vissuto da tutto il comparto del ricambio auto nella nostra zona.

Fate parte di consorzi o gruppi? In caso di risposta affermativa, siete soddisfatti?

Dal 2014 abbiamo deciso di aderire al Consorzio Asso Ricambi, realtà che conta più di ottanta soci ricambisti provenienti da tutte le regioni d'Italia. Questo consorzio ci dà l'opportunità di essere sempre informati sulle novità del settore, di contrattare condizioni migliori con i fornitori e di poter offrire ai nostri clienti corsi di formazione altamente specializzati, molto importanti nel lavoro quotidiano.

Quali sono le prospettive per il futuro del ricambista?

In futuro il ricambista dovrà saper ricoprire il ruolo, sempre più impegnativo, di partner delle officine; questo vorrà dire che il ricambista dovrà mettere al servizio dell'autoriparatore informazioni tecniche e garantire la fornitura di strumenti e attrezzature di assoluta qualità.

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

Molte volte ci chiediamo come dovremmo essere per soddisfare maggiormente il nostro cliente; grazie alla nostra esperienza abbiamo capito che l'autofficina cerca fornitori che gli garantiscano garanzia di serietà, di migliore qualità dei prodotti e di appartenenza a circuiti nazionali che dimostrano in ogni momento l'attaccamento al lavoro dell'autoriparatore, pieno di attenzioni e conoscenza dei dettagli di questo lavoro.

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

Cerchiamo sempre di mantenere alto il livello della



Da sinistra Zlatan Pelva, Giuseppe Galvanin e Fabrizio Bastasin

soddisfazione dei nostri clienti, che ci ricambiano con ottimi rapporti, anche interpersonali, per conseguire il fine comune di reciproca soddisfazione per il lavoro svolto. I nostri fornitori hanno deciso di essere nostri partner molto collaborativi: ormai è chiaro a tutte le controparti che il reperimento di risorse economiche valide e competitive è lo scenario che ci vede attori protagonisti.

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 formazione per le officine?

Organizziamo corsi di formazione per i nostri clienti, realizzati in collaborazione con il Consorzio Asso Ricambi, perché riteniamo fondamentale offrire tutti gli strumenti necessari per migliorare il loro lavoro, e di conseguenza, la soddisfazione dell'utente finale.

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

Anche il tipo di riparazioni, e di conseguenza di ricambi, ha avuto nel tempo una sua evoluzione: la qualità dei prodotti è generalmente aumentata comportando un minor numero di rotture di componenti. Le strade affrontate quotidianamente e il tipo di utilizzo dell'auto hanno reso molto importanti le manutenzioni e i ricambi legati all'usura: filtri, kit distribuzione, frizioni e freni. Gli accumulatori, tipicamente ricambio invernale fino a qualche anno fa, ora vengono venduti su tutto il periodo annuale. Mantengono la stagionalità accessori invernali come le catene neve, i portasci e l'antigelo.