

PASSIONE FAMILIARE



Abbiamo incontrato uno dei ricambisti più anziani della Liguria che con passione e tanta voglia di fare riesce a fidelizzare la propria clientela. Un merito di tutta la squadra capitanata da Roberto Balbi della Genova Ricambi srl...

Sesso di dice che avere una famiglia alle spalle aiuta ad andare avanti soprattutto nei momenti difficili. Si superano con più facilità perché l'unione fa la forza e avere persone, nel proprio team esperte, è sicuramente meglio che non averle. Poi le idee e le esperienze si raccolgono, si analizzano e si prendono delle decisioni. Ed è un po' quello che è successo alla Genova Ricambi srl che - come ci racconta Roberto, responsabile di questo centro ricambi ligure- "è l'evoluzione dell'attività aperta nel 1956 da mio zio. A quei tempi il negozio si chiamava F.I.A. e da metà anni '70 è stata condotta da mio padre fino ai primi anni '90. Da allora



Roberto Balbi



ho preso in mano l'azienda e nel corso degli anni ho apportato molti cambiamenti. Dal 2003 ho cambiato nome e sede alla ditta, nel 2007 ho ricambiato sede. Da circa 4 anni ho indirizzato le vendite anche verso la meccanica mentre in precedenza eravamo specializzati quasi esclusivamente nella carrozzeria". Un crescita esponenziale che sa molto di imprenditorialità e che richiede un'attenta organizzazione.

In questa nuova gestione come siete strutturati?

"ci sono stati diversi cambiamenti atti sempre a migliorare. Oggi siamo in un complesso industriale, con 2 magazzini adiacenti per un totale di circa 1500 mq in parte soppalcati. Siamo organizzati in questo modo: 4 banconisti, 3 alla ricezione ordini, 2 magazzinieri, 2 venditori esterni, 3 in ufficio e 1 persona che segue gli incassi. Anche la consegna delle merci è per noi una priorità e proprio per questo, per i trasporti ci rivolgiamo ad una ditta esterna che ci assicura 2 consegne quotidiane in tutta la Liguria e 4 su Genova città. Siamo -come dicevo prima- molto attenti alle regolarità nelle consegne, sempre più frequenti, alla competenza dei nostri operatori e alla disponibilità del materiale che dobbiamo sempre garantire.

Oltre alle persone avete investito anche a livello informatico?

Per agevolare il lavoro di tutti i nostri operatori ed essere performanti (in velocità e precisione) abbiamo investito e continuiamo a farlo nel campo informatico: il gestionale in primis e poi in programmi per la ricerca del ricambio corretto e un'e-commerce di qualità. Si tratta di investimenti necessari che se effettuati con oculatezza danno un ritorno veloce.

Come sta andando la vostra attività?

Stiamo attraversando un momento positivo anche se abbiamo preso delle decisioni strategiche sofferte che, fortunatamente, ci stanno dando ragione. Da gennaio di quest'anno, infatti, non forniamo più ricambi ad

Arval, quindi se quest'anno riuscissimo a fatturare tanto come nel 2014 sarebbe un grande successo, anche in considerazione che negli ultimi 2 anni le nostre vendite sono cresciute del 30%. In questa direzione abbiamo deciso di vendere anche ai privati che ci ha permesso di avere anche un incremento delle vendite al banco: soldi freschi e margine superiore.

Da un paio di anni facciamo parte di Asso Ricambi e il riscontro che abbiamo avuto è molto positivo. Possiamo contare su un gruppo di persone che lavorano per noi su un orizzonte ampio, mentre siamo impegnati a risolvere le problematiche quotidiane.

Come sono le prospettive per i prossimi anni per i ricambisti? E per le officine?

Credo che si attuerà ancora una selezione tra gli operatori, sia tra gli autoriparatori che tra i ricambisti. Il mercato esige sempre di più strutture competitive, preparate e dinamiche; il mio consiglio ai meccanici è quello di investire in strumentazione, informazione e spazi.

Quali sono le attività che pensa di attivare per il prossimo periodo?

Il rapporto con fornitori e clienti è sempre più improntato su serietà e professionalità. Abbiamo cominciato a offrire ai nostri clienti corsi d'aggiornamento, che è un modo importante per instaurare un rapporto di collaborazione e nel contempo sono occasione di confronto. Dal punto di vista informatico ed e-commerce utilizziamo SIRJ della ditta Sofinn.

Quali sono i ricambi che hanno una richiesta numerica importante?

Il mercato della riparazione sta pian piano cambiando. I ricambi più richiesti sono relativi al frenante, filtrante, alle cinghie, alla distribuzione, alle frizioni e alle sospensioni; notiamo sempre meno stagionalità forse dovuta a inverni meno freddi ed estati meno calde, che confermano una trasformazione ambientale non solo del nostro mercato!