



SUCCESSO DI FAMIGLIA

a cura della Redazione

Con 25 anni di esperienza alla spalle, Angeletti Autoricambi Srl è sinonimo di qualità per le officine delle provincie di Macerata e Fermo.

Angeletti Autoricambi Srl nasce come ditta individuale nel 1990. Fondata da Enrico Angeletti, attuale socio di maggioranza e amministratore, nel 1996 si espande con la creazione di un magazzino aperto a meccanici, elettrauti e privati. Nel 2005 la ditta individuale confluisce in Srl ed entrano come soci i figli di Enrico, Consuelo e William. Scopriamo da Enrico Angeletti com'è strutturata la Angeletti Autoricambi Srl.

L'azienda ha una sede a Piediripa di Macerata, costruita nel 2006, con un magazzino di 1200 metri quadri, 250 metri quadri di area vendita e 250 mq di uffici, sala meeting e servizi ecc. Nell'ottobre 2014 abbiamo aperto una filiale di 800 metri complessivi nella località Campiglione di Fermo. Ad oggi contiamo 20 dipendenti e un commerciale tra sede e filiale.

Quali sono stati gli investimenti effettuati negli ultimi anni?

Oltre all'apertura della nuova sede, a fine 2014 abbiamo cambiato programma gestionale. Questo investimento è stato realizzato per migliorare il collegamento tra sede e filiale. I due investimenti sono stati fatti con l'obiettivo di aumentare il nostro fatturato, pari a 2.8 milioni di euro nel 2014, a 3.5 milioni entro il 2016.

Quali sono i vostri servizi?

Facciamo parte di Magneti Marelli Checkstar, quindi la nostra immagine sul mercato, è quella del classico ricambista "meccanico" con una buona apertura verso l'elettrico. In oltre vendiamo e facciamo assistenza tecnica su impianti metano e gpl. Tra i tanti servizi offerti, effettuiamo con un nostro tecnico manutenzione e tagliandi su cambi automatici. Il tutto supportato da un attento servizio al banco e consegne, presso le officine meccaniche due volte al giorno.



Da sinistra Consuelo, Enrico e William Angeletti



Quanto sono importanti le risorse umane per la vostra realtà aziendale?

Le risorse umane sono fondamentali per portare avanti tutto il progetto. I nostri dipendenti sono formati per rispondere al meglio alle esigenze della clientela.

In termini di fatturato com'è andato il 2014? Ci sono variazioni rispetto al 2013?

Il fatturato, alla luce degli investimenti fatti, è in aumento ma non nella misura auspicata. Ad oggi, il 2015 si prospetta come un anno molto difficile per il nostro lavoro. Crediamo però di raggiungere l'obiettivo che ci siamo prefissati entro il 2016.

Quale è la tendenza di acquisto da parte dei privati?

Al momento il rapporto con i privati è pressoché inesistente. Non è da escludere però che questa situazione cambi in futuro.

Trattate ricambi per vetture d'epoca?

Per le auto d'epoca siamo in grado di soddisfare il 60% delle richieste per le vetture europee dal 1950 ad oggi.

Fate parte di consorzi o gruppi? In caso positivo siete soddisfatti della vostra scelta?

Facciamo parte del consorzio Asso Ricambi. Il consorzio, per quanto mi riguarda, è l'esperienza più positiva del mio lavoro negli ultimi anni. Questa grande soddisfazione è data dall'ottimo supporto commerciale ma soprattutto per la possibilità di confronto e di informazioni che ci arrivano dal consorzio stesso.

Quali sono le prospettive per il futuro del ricambista?

Le prospettive future sono legate a come verranno costruite le automobili. Sicuramente bisognerà essere molto attenti ai cambiamenti e cercare di seguire le tendenze, come la vendita a privati e su internet tra-

mite e-commerce. Il futuro sarà complesso ma abbiamo l'esperienza per affrontarlo al meglio.

Se si dovesse calare nel ruolo di officina, come assicurerebbe il futuro in un periodo di crisi come quello attuale?

A mio avviso le officine dovrebbero investire maggiormente sulla propria manodopera, marginando meno sui ricambi ed offrendo un servizio qualificato a 360 gradi. Non vorrei essere pessimista ma non sarà facile vedere in tempi brevi questo cambio di mentalità.

Come sono i rapporti con i fornitori e le officine?

I rapporti con fornitori e clienti sono ottimi nel 85% dei casi, complicati nella resta parte. Per quanto riguarda le officine la fidelizzazione mi sembra sempre più complessa.

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?

Pur avendo ottimi rapporti con le officine, avere da loro suggerimenti non è sempre facile. Qualche suggerimento arriva ma sono abbastanza marginali. Facciamo corsi di aggiornamento con Magneti Marelli e, a breve, cercheremo di attivare una rete di officine ASSO SERVICE.

Quali strumenti informatici gestionali utilizzate?

Usiamo prevalentemente Inforicambi, Tec Doc, Parts Link 24. Inoltre utilizziamo le banche dati messe a disposizione dai fornitori.

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

I ricambi più richiesti sono quelli relativi al tagliando classico, filtri, frenante, distribuzioni, frizioni ecc. La stagionalità dei ricambi c'è ma, per quanto riguarda la nostra azienda, non è molto accentuata.