



Un traino per il Centro-Sud

Va dal Molise all'Abruzzo la vasta area coperta da Car Service, che oltre alla sede principale in provincia di Isernia dispone di 7 filiali in quelle limitrofe di Campobasso e Chieti. Investimenti necessari per garantire alle officine clienti un servizio di qualità e che hanno portato a un'espansione costante del business, potendo contare anche su un partner di fiducia come il Consorzio Asso Ricambi

di Fulvio Miglio

Inizia nel 2005 con l'apertura dell'attuale sede principale ad Agnone (Isernia) l'espansione su un'area di copertura territoriale sempre più estesa - grazie al supporto di altri 7 punti vendita avviati tra Molise e Abruzzo - da parte della Car Service Autoricambi di Tonino Mastrostefano, fondatore e cotitolare dell'attività insieme al figlio Andrea. Tutto nasce, come racconta Tonino, da una lunga esperienza familiare nell'aftermarket: "Dal 1981 ho gestito con mio fratello Franco un'officina sempre qui ad Agnone, finché non ho deciso di puntare sulla ricambistica lasciando a lui l'attività di autoriparazione. Una scelta positiva: il fatturato di Car Service sfiora ormai i 4 milioni

di euro, grazie alle competenze maturate e a rapporti consolidati da tempo, che hanno permesso di avviare una politica di alleanze, di partnership vantaggiose e di entrare nel Consorzio Asso Ricambi, di cui siamo fieri soci fin dal 2011. Oggi, per offrire un servizio della massima qualità alle circa 400 officine clienti tra cui 20 del network AssoService, abbiamo filiali anche nelle province di Campobasso (nel capoluogo, a Termoli e a Larino) e di Chieti (a Selva di Altino, San Salvo e Vasto), mentre qui in provincia di Isernia oltre alla sede si trova il punto vendita di Colli a Volturno. I clienti privati incidono per un 20%, soprattutto nella larga movimentazione". In Car Service lavorano 30 addetti. In sede, 800 mq su due piani, oltre al magazzino principale soppalcato 100 mq sono riservati a banco vendite, uffici e sala per riunioni e corsi di formazione: Tonino fa da supervisore e tiene i rapporti diretti con la clientela e col figlio Andrea, che segue gli acquisti dando una mano anche al banco col supporto di Marco Tamburro, il quale a sua volta gestisce i rapporti con i fornitori e le iniziative di Asso Ricambi. Gli altri si occupano di contabilità, banco e raccolta ordini, gestione magazzino con utilizzo di software, vendite online anche tramite l'e-commerce recentemente introdotto sul sito aziendale, forniture trisettimanali alle filiali, oltre a un venditore specializzato in

supporto tecnico che gira sul territorio con un furgone per soddisfare le esigenze immediate delle officine, anche per le forniture. L'altro principale magazzino si trova a Termoli, 700 mq su due piani con una seconda sala per le giornate formative. In tutte le filiali, dai 150 ai 250 mq con piccoli magazzini per la pronta disponibilità, due o tre addetti si dividono i compiti tra banco, magazzino e consegne, effettuate due volte al giorno con mezzi propri. I normali ordini quotidiani sono raccolti dalle filiali tramite i canali tradizionali (telefono, mail, WhatsApp...), mentre alle forniture più importanti provvede la sede di Agnone.

"Io e mio figlio - spiega Tonino - abbiamo iniziato con i nostri distributori di riferimento, Malò di Pescara e Demauto di Bari. Anche grazie a loro mi sono convinto che l'unica via per reggere era quella delle alleanze e del rispetto della filiera tradizionale. Siamo perciò entrati in Rhiag Group, abbiamo sempre coltivato ottimi rapporti con i fornitori e ci siamo associati ad Asso Ricambi, che coinvolge nel suo progetto molti soggetti ai vari livelli della filiera. Disponiamo di una gamma di ricambi subito identificabili tramite targa, attrezzature, strumentazioni e software dei migliori marchi, con forniture puntuali da Asso Ricambi. Il supporto tecnico e le iniziative di marketing, promozionali e formative del Consorzio sono fattori vincenti.



Il team della sede principale di Car Service ad Agnone. Da sinistra: Marco Tamburro (rapporti con il Consorzio Asso Ricambi), il titolare Tonino Mastrostefano, un'impiegata in amministrazione, il figlio e cotitolare Andrea, altri due addetti all'amministrazione e i responsabili delle vendite online e del magazzino

Siamo davvero soddisfatti e tutto si sposa con la filosofia aziendale: investire in efficaci relazioni con la clientela, basate su qualità e progettualità, attraverso l'integrazione di risorse professionali e strutture logistiche all'avanguardia, coinvolgendo anche i marchi fornitori. Tra i nostri servizi per le officine c'è ad esempio il soccorso stradale, grazie a convenzioni con le Compagnie assicurative, e l'adesione al progetto MotulEvo ci consente di mettere a disposizione le macchine per il lavaggio delle trasmissioni automatiche".



La sala riservata ai corsi di formazione ad Agnone



La filiale di Termoli, dove si trova il secondo magazzino principale





“Cartoline” dalla terza edizione del Karting Day, svoltosi lo scorso 24 giugno sulla “Pista Fluida” di San Salvo



Aggiornamento professionale e momenti d'unione

Un aspetto molto seguito in Car Service è quello della formazione, con numerosi corsi ospitati nelle sale di Agnone e Termoli, sui temi più attuali dell'innovazione tecnologica,

Asso Ricambi coinvolge nel suo progetto molti soggetti ai vari livelli della filiera e si sta dimostrando una piattaforma ideale per il raggiungimento degli obiettivi prefissati da Car Service

ca, a cui partecipano con interesse sia le officine sia il personale: “Tenersi aggiornati oggi è una priorità se non si vuole uscire dal mercato”, afferma Tonino.

“I corsi, organizzati da Asso Ricambi, sono tenuti da tecnici formatori di società specializzate e di brand prestigiosi. Si va dai cambi automatici alle caratteristiche di modelli e motorizzazioni, dall'elettronica di base alla

diagnosi dei sensori”.

Car Service, con l'obiettivo di riunire la filiera e creare occasioni d'incontro e aggiornamento, con il supporto di partner come Asso Ricambi e Rhiag ha organizzato lo scorso giugno presso il kartodromo “Pista Fluida” di San Salvo la terza edizione del Karting Day, con un successo oltre le aspettative: “L'evento ha visto partecipare 150 clienti autoriparatori che si sono sfidati: in palio, coppe e forniture gratuite di ricambi per i vincitori, e targhe per tutti. Oltre al pranzo, la giornata ha previsto incontri di approfondimento sui prodotti, presentati dai tanti noti marchi coinvolti come sponsor. Ritengo che se la filiera riesce a mantenersi unita - conclude Tonino - anche minacce come Internet non possano fare paura, pur notando come stia sempre più prendendo piede. È però indispensabile puntare su servizio, alleanze e formazione, con la voglia di migliorare sempre, proprio come cerchiamo di fare noi”.