



In Liguria, con passione

Non solo carrozzieri, ma da qualche anno anche le officine liguri si rivolgono a Genova Ricambi. Il ricambista, puntando sulla meccatronica e forte anche della partnership con Asso Ricambi, ha aperto filiali in tutta la regione

di Fulvio Miglio

È da 65 anni che il nome della famiglia Balbi è sinonimo di ricambi e servizio di qualità a Genova e dintorni. Tutto è iniziato nel 1954 con la fondazione, a Sampierdarena, della FIA (Forniture Industrie Automobilistiche) per iniziativa di Luciano Balbi. L'esercizio è specializzato nella carrozzeria e in breve l'attività riscontra successo, tanto che nei primi anni 60 al fondatore si affianca come socio il fratello Domenico, padre dell'attuale titolare Roberto Balbi, da oltre 25 anni al timone dell'attività ribattezzata Genova Ricambi. A lui abbiamo chiesto di raccontarci la storia imprenditoriale della famiglia, un percorso lungo e denso di momenti importanti, soprat-

tutto nel passaggio dalla prima alla seconda generazione, fino all'ingresso nel Consorzio Asso Ricambi. "Sono entrato come socio unico nel 1991 - racconta Roberto Balbi - dopo una decina d'anni di gavetta in azienda trascorsi a occuparmi di tutto, dal magazzino alle consegne, maturando una notevole esperienza e sostenuto dalle competenze che mi hanno trasmesso mio padre, che mi ha affiancato per anni, e mio zio ora in pensione. Fino al 1998 siamo stati specialisti in ricambi originali Fiat per carrozzeria, una figura poi sparita. Abbiamo allora deciso di concentrarci sull'aftermarket indipendente e nel 2003 ci siamo spostati a Bolzaneto, in una sede più grande come richiedevano gli

affari in crescita costante. Abbiamo riunito tutti i piccoli magazzini di cui ci servivamo prima e assunto contemporaneamente il nuovo nome Genova Ricambi. Sono rimasto socio di maggioranza all'80% mentre con il 10% a testa sono entrati in azienda due storici collaboratori interni, Carlo Marrè e Maurilio Piccini. Nel 2006 ci siamo trasferiti nell'attuale sede, ancora più grande, sempre a Bolzaneto. Siamo al primo piano di un complesso industriale che ospita ben 53 attività, abbiamo un grande parcheggio e un'ottima posizione logistica. Siamo infatti vicini all'autostrada, sempre in città, ma fuori dal traffico".

Verso la meccatronica

Ma è nel 2012 che arriva la vera svolta, specifica Balbi: "Pur mantenendo la specializzazione in carrozzeria, che tuttora contribuisce per il 35% al fatturato, abbiamo puntato con decisione sui ricambi meccatronici, un settore che ritenevo più interessante per il futuro. I risultati positivi hanno dato ragione a questa voglia di cambiamento: i numeri non mentono mai e proprio per questo ritengo fondamentale il controllo di gestione, per il quale mi appoggio a un consulente esterno dedicato. Entrare in Asso Ricambi è stata una grande soddisfazione: l'esordio risale al 2013, dapprima come affiliati quindi come soci. Il nostro rapporto è improntato sulla massima fiducia, godiamo di un supporto totale a ogni livello e di numerosi vantaggi collegati, dalla scontistica su ricambi, strumentazioni, attrezzature e software gestionali di tutti i migliori marchi presenti nel panel fornitori fino alle iniziative formative, promozionali e alla presenza online. Tutti fattori che aiutano sia ad acquisire nuovi clienti sia a consolidare la fidelizzazione: un aspetto fondamentale per un'azienda storica come la nostra, dato che tra la clientela figurano attività di cui i titolari sono alla seconda generazione, proprio come noi. Gli ottimi risultati ci hanno portato nel 2018 anche all'apertura, in aprile, di una filiale ad Albenga".

La sede attuale, in un grandissimo capannone, oltre agli uffici dispone di due magazzini attigui: uno di 600 e l'altro di 800 metri quadrati: "Il nostro distributore di riferimento Sarat, collegato a un fornitore di Asso Ricambi quale Giadi - continua Balbi - ha sede proprio sotto di noi e questo ha costituito uno dei principali motivi del nostro trasferimento qui: le forniture sono praticamente in tempo reale e in ogni caso tutto il panel fornitori consortile ci garantisce il 90% dei ricambi con un servizio rapidissimo e accurato, potendo contare su una gamma universale. Io mi occupo di organizzazione e acquisti, mentre i due soci continuano a essere operativi al banco come specialisti in carrozzeria e validissimi nel mantenere ottimi rapporti con la clientela. Da 6 mesi è entrato in azienda anche mio figlio Luca, che sta seguendo il mio stesso percorso partendo dalla gavetta e che spero possa proseguire la tradizione imprenditoriale di famiglia".

Nuove filiali per una copertura ottimale

A Genova lavorano 3 addetti al banco, 2 specializzati al telefono per la meccatronica e altri 2 per la carrozzeria, più un altro multispecializzato. A questi si aggiungono 3 magazzinieri, 2 venditori interni che girano sul territorio e

2 amministrativi, mentre le consegne, plurigiornaliere e immediate, dal 2015 sono state affidate a un'unica organizzazione composta da vari padroncini. "Una soluzione efficientissima - sottolinea Balbi - di cui andiamo fieri. Nella filiale di 320 m² ad Albenga, invece, lavorano 4 addetti suddivisi tra banco e ricezione ordini, magazzino ben fornito e anche consegne nell'area circostante, effettuate con un mezzo di proprietà. Seguendo la politica di Asso Ricambi, dal 2016 abbiamo esteso il bacino di riferimento a tutta la Liguria, tanto che tra un paio di mesi apriremo un'altra filiale a Savona sempre con 4 addetti, che opererà sulla linea di quella di Albenga per fornire un servizio al massimo livello. Oggi seguiamo quasi 30 autofficine Asso Service e 15 Checkstar Magneti Marelli, per un totale di 150 officine e 50 carrozzerie in Liguria, oltre a un 15% di privati per accessori e ricambi di largo consumo e facile installazione, rimanendo comunque fedeli alla filiera tradizionale". Un impegno non da poco, quindi, che pe-

L'esperienza maturata fin dagli anni 50 e l'accuratezza nel servizio hanno permesso a Genova Ricambi di fidelizzare centinaia di officine



Roberto Balbi, titolare di Genova Ricambi, con i soci e collaboratori Carlo Marrè e Maurilio Piccini. In apertura, lo staff della sede genovese. A destra, Balbi con il figlio Luca



La filiale di Albenga con i 4 addetti al banco



Contando su un partner di fiducia come Asso Ricambi, Genova Ricambi prevede prospettive di ulteriore crescita con l'apertura di nuove filiali in Liguria

rò, grazie anche ad Asso Ricambi, non spaventa Balbi: “Il supporto in termini di accesso alle informazioni tecniche e risposte a eventuali problematiche dà grandi vantaggi a noi e agli autoriparatori. Utilizziamo con profitto il loro pro-

gramma di ricerca veloce dei codici Anycat, un software utilizzato anche da alcune officine Asso Service, e la piattaforma e-Procurement che serve per individuare il migliore fornitore nel panel sui singoli ricambi. Per la raccolta ordini forniamo alle officine una nostra app personalizzata come e-commerce anche se telefono, WhatsApp, e-mail vanno sempre per la maggiore contribuendo con le vendite al banco, soprattutto ad Albenga, a rafforzare i rapporti diretti. Qui poi il parco auto è moderno e per fortuna in termini di

formazione, soprattutto tramite Asso Ricambi, Magneti Marelli e altri marchi del panel, organizziamo per la clientela in una struttura vicina adeguata 5-6 corsi l'anno oltre a serate sui temi tecnici dell'innovazione: tra i più apprezzati ci sono cambi automatici e ibride, poi diagnostica, elettronica, nuove motorizzazioni e ADAS. Proprio nella diagnostica ci stiamo specializzando, inserendo in organico una nostra figura tecnica, e lo stesso stiamo facendo riguardo alla presenza online puntando sull'e-commerce, l'implementazione del sito aziendale e l'interazione via social, perché Internet non va visto come un nemico ma come un'opportunità da sfruttare”.

Le prospettive sono ottime, insomma, come conferma Balbi: “Vorrei che il mondo dei ricambi non cambiasse troppo ma la realtà dice che bisogna adeguarsi, anzitutto scegliendo i migliori partner, come Asso Ricambi. È necessario distinguersi dalla concorrenza per acquisire e fidelizzare clienti, come da sempre facciamo noi. Grazie a una logistica ideale non abbiamo risentito del crollo del ponte qui a Genova, registrando un +20% sul fatturato 2017. Oggi, a 56 anni, mi sento pronto per altri investimenti, tanto che non escludo di aprire a breve altre filiali. Perché per crescere non c'è niente di meglio che stare vicino al cliente”.

