

PROFESSIONISTI DEL **RICAMBIO**

La costante innovazione e le meticolose attenzioni per il cliente sono la "ricetta" vincente dell'energica Pizza Ricambi S.r.l., granitico avamposto salentino del Consorzio Asso Ricambi



a cura della Redazione

Nel cuore del Salento è presente una grintosa realtà che in oltre quaranta anni di attività ha ampliato il proprio raggio d'azione. Merito di una attività condotta con professionalità e dedizione verso la propria clientela. La nostra redazione ha incontrato Enzo Pizza, uno dei titolari della Pizza Ricambi Srl, che ci ha spiegato come sono stati raggiunti gli attuali risultati raccontandoci anche un po' di storia dell'azienda.

Le origini

“Correva l'anno 1965 e mio padre, Antonio Fortunato, avviò un'attività di commercio di vetture usate. Una prima significativa trasformazione si ebbe nel 1974 quando, spinto dalla passione per le auto, decisi di trasformare l'attività in una carrozzeria. Nel 1980, insieme ai miei fratelli Aurelio e Giampiero, decidemmo di dedicarci esclusivamente alla distribuzione di ricambi per auto. L'azienda ancora oggi è a conduzione familiare e si appresta, gradualmente, a vedere al suo interno l'ingresso della terza generazione: i nipoti!”

Un'organizzazione top

Attualmente la Pizza Ricambi presenta un organico di 22 collaboratori operativi su due sedi: la sede centrale di Lucugnano, frazione di Tricase, e la filia-

le di Maglie. L'azienda, fin dalla sua costituzione, si affaccia sulla Strada Statale 275: principale arteria comunicativa su cui si snoda il commercio su gomma del basso Salento. Questa scelta geografica si è rivelata vincente. “Da questa posizione, infatti, riusciamo a servire i nostri clienti in tempi relativamente brevi.” – prosegue Enzo Pizza – “Spinti dall'entusiasmo e dall'esperienza positiva del primo decennio, abbiamo



Da sinistra Francesco Pizza, Aurelio Pizza, Enzo Pizza e Federica Pizza

deciso di ampliare ulteriormente il bacino d'utenza con l'apertura di un secondo magazzino a Maglie, uno dei principali centri commerciali salentini distante 21 km dalla sede principale. Questa scelta ci ha permesso di soddisfare anche la domanda di numerosi clienti che risiedono ed operano nel Salento centrale. Complessivamente la superficie utile nella sede centrale di Lucugnano ammonta a circa 1700 metri quadrati. In questa sede, nel 2008 è stato creato un secondo magazzino che ha più che raddoppiato la superficie utile. L'innovazione continua è una parte fondamentale dell'identità aziendale. Nel 1985 infatti siamo stati i primi, in Salento, ad avvalerci di un server con specifico sistema operativo per ricercare le migliaia di utenze disponibili in magazzino. Ancora oggi continuiamo a lavorare sullo sviluppo e sull'implementazione di procedure che permettono di essere più efficienti nell'evasione delle richieste dei clienti. Proprio in queste settimane, avvalendoci di programmatori specializzati, abbiamo completato una piattaforma di commercio elettronico dedicato agli autoriparatori (B2B). Nei prossimi mesi abbiamo in programma di completare anche una piattaforma elettronica dedicata ai privati (B2C).”

Come è andato l'esercizio 2018 in termini di fatturato? Obiettivi per il nuovo esercizio 2019?

“L'esercizio 2018 ha segnalato un miglioramento rispetto all'esercizio precedente, in linea con il quinquennio passato. Dal 2019 ci aspettiamo, dunque, un ritorno anche da questi investimenti che dovrebbero permettere un'ulteriore crescita di fatturato.”

Fate parte di consorzi o gruppi?

“Sì, l'azienda fa parte del Consorzio Asso Ricambi dal 1998. Penso che far parte di un gruppo organizzato, per un ricambista moderno e intraprendente, sia una necessità più che una semplice scelta economica. In Asso Ricambi abbiamo da sempre riscontrato vantaggi e opportunità, oltre a sentirci parte di un gruppo coeso che fa della condivisione delle informazioni un



PILLOLE

Data di nascita: 1974

Nr. Sedi: 2 (la sede centrale di Lucugnano e la filiale di Maglie)

Organico: nr. 22 collaboratori

Consorzio: associato ad Asso Ricambi

Gestionali utilizzati: Infinity di Visual Software, Anycat di Asso Ricambi, Inforicambi e Partslink24



altro plus fondamentale. Il Consorzio non ci permette solo di valutare con attenzione ogni possibilità del mercato ma, importantissimo, ci consente di accedere a servizi innovativi che permettono di compiere il salto di qualità!”

In un settore così movimentato secondo lei quali sono le prospettive per il futuro del ricambista?

“E' necessario considerare le diverse prospettive e dinamiche che ruotano intorno alla figura del ricambista. Innanzitutto, l'avvento dell'auto ibrida ed elettrica dovrà essere seguito con molta scrupolosità per evitare di ritrovarsi fuori dal mercato. Il secondo aspetto è legato alla presenza online, oggi sempre più indispensabile. La verità è che dovremo trasformarci tutti in “super ricambisti”: una figura, cioè, in grado di offrire sempre più prodotti e servizi agli utenti; ampliare l'offerta di corsi, consulenze e strumenti tec-



Evento formativo organizzato da Pizza Ricambi lo scorso dicembre

PIZZA Ricambi

Asso Ricambi
ASSOCIATI & INDIPENDENTI

Asso Service
PROFESSIONISTI DELLA MANODopera

Asso Energy

MEETING AZIENDALE
15 DICEMBRE 2018

Insieme ai nostri Partners

DEMAUTO

ERA

FIAMM

GUTMANN
SOLUTIONS

OCAPI

Tecneco

TOTAL

Wynn's

nologici; aumentare il fatturato medio per addetto. La rapidità di risposta e la veloce reperibilità dei ricambi, inoltre, saranno i veri vantaggi competitivi su cui ogni azienda dovrebbe puntare. La cosa non è affatto facile, soprattutto considerando le alte aspettative che le grandi piattaforme e-commerce creano nei consumatori. Il mercato dei ricambi, però, funziona diversamente rispetto ad un elettrodomestico o ad un vestito.”

Se si dovesse calare nel ruolo di officina come si comporterebbe? Quali strategie andrebbe ad intraprendere? Quali le prospettive per il futuro?

“Se mi dovessi calare oggi nel ruolo di autoriparatore, punterei sicuramente sull’innovazione e sui corsi di aggiornamento. A questi due fondamentali aspetti, dovremmo poi affiancare una migliore capacità comunicativa. Da un recente studio di GiPA risulta, infatti, che i clienti apprezzano chiarezza ed onestà, il rispetto dei preventivi e dei tempi di consegna, la spiegazione della fattura e degli interventi effettuati. Infine, ritengo importante una maggiore e migliore presenza sui social network: un campo in netta ascesa in cui coinvolgere i clienti e promuovere la propria professionalità. Anche in questo, il Consorzio, ci dà un aiuto importante.”

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

“Il rapporto con i clienti è ottimo ma non dobbiamo accontentarci! La loro soddisfazione è il nostro principio ispiratore. La nostra crescita costante è anche figlia della cura che cerchiamo di riservare ai nostri clienti. La presenza in officina è fondamentale per un rapporto duraturo e proficuo: cerchiamo di essere spesso dai clienti. In differenti occasioni questi hanno manifestato il bisogno di un più efficiente sistema di consultazione delle referenze e dei listini. È proprio

per questa necessità che abbiamo sviluppato la nostra piattaforma B2B: questa ci permetterà di rimanere in officina e conoscere tutti i dettagli di uno specifico prodotto mediante accesso da computer.”

Il rapporto con le officine è sempre più importante: organizzate corsi di formazioni per le officine?

“Certamente! Cerchiamo di offrire alle nostre officine i migliori corsi di aggiornamento disponibili. A tal proposito, utilizziamo i fornitori partner di Asso Ricambi che hanno un nutrito portafoglio formazione. A breve partirà il corso necessario all’ottenimento della Certificazione Elettrica per tutti coloro che vorranno iniziare ad operare sulle auto elettriche in autonomia. Il riscontro è positivo ed incoraggiante. Aderendo fin da subito al Programma Officine Asso Service, ci impegniamo anche nel promuovere il marketing per autofficine: cerchiamo di trasmettere ai nostri clienti la metodologia per fidelizzare l’utente finale. Complessivamente, proponiamo ai nostri clienti almeno 8 corsi di formazione e aggiornamento ogni anno. Una maggiore conoscenza significa maggiore competenza ed efficienza!”

Quali strumenti informatici gestionali utilizzate?

“Il sistema operativo da noi utilizzato è Infinity, di Visual Software, che abbiamo scelto di utilizzare oltre 10 anni fa. I nostri collaboratori giornalmente consultano differenti cataloghi elettronici per l’elaborazione di preventivi o ricerca di specifiche tecniche. Lo strumento principalmente utilizzato è Anycat, la piattaforma centralizzata sviluppata da Asso Ricambi che semplifica e velocizza l’identificazione dei ricambi e, tramite la funzione E-PRO, permette l’approvvigionamento presso i fornitori consortili. Altri strumenti utilizzati: Inforicambi e Partslink24.”