

# ADEGUARSI AL CAMBIAMENTO

Il mondo del ricambio è in continua evoluzione. Per comprenderne al meglio la trasformazione e capire come i principali attori si stanno adeguando a questo cambiamento, la redazione ha incontrato un ricambista che opera da più di quarant'anni in questo settore

a cura della Redazione

**L'**esperienza di REPA Srl, ricambista con sede a Cernusco sul Naviglio (Milano), è riconosciuta sia dai professionisti che dai privati. L'azienda opera infatti dal 1975 nel settore dei ricambi per auto, autocarri, bus, macchine per movimento terra e carrelli elevatori. Per conoscere meglio questa realtà abbiamo intervistato Gianluca Pontoglio, figlio di uno dei fondatori.

**Ci racconta come è nata l'azienda e ad opera di chi? È una realtà a conduzione familiare?**

La nostra azienda è nata l'11 settembre del 1975 grazie ai due soci fondatori, mio padre Battista Pontoglio e Nando Fumagalli, come attività per la vendita di "ricambi elettrici per auto" (da qui la sigla

REPA). Nel 1994, dopo la prematura scomparsa di mio padre, ha avuto inizio la mia avventura nel mondo dei ricambi. Insieme a Warner Fumagalli e in seguito a mio fratello Andrea e a Marcello Fumagalli, la REPA è riuscita ad adattarsi a quelle che sono attualmente le esigenze del mercato, trasformandosi da ricambista prettamente elettrico a ricambista a 360 gradi.

**Come è strutturata l'azienda? Quanti sono i dipendenti che vi lavorano?**

Nell'ottobre del 2015 ci siamo trasferiti nella nuova sede di via Pablo Neruda 5, a Cernusco sul Naviglio. L'organigramma è composto da noi quattro soci di cui due (Marcello Fumagalli ed io) si occupano della







gestione del magazzino e gli altri due (Andrea e Warner) dei rapporti con i clienti e della gestione della parte tecnica delle officine. Nell'ultimo anno è entrato a far parte dello staff anche mio fratello Francesco, che si occupa del controllo di gestione. Abbiamo in organico anche sette dipendenti di cui un amministrativo, tre magazzinieri e tre ragazzi che si occupano delle consegne. Il nostro magazzino è disposto su una superficie di circa 1000 metri quadri, di cui 300 di esposizione/negozio, 50 di aula corsi e il resto di magazzino.

**Avete effettuato investimenti importanti negli ultimi anni? Se sì, quale ritorno avete ottenuto?**

Il nostro maggior investimento negli ultimi anni è

“ **REPA è riuscita ad adattarsi a quelle che sono attualmente le esigenze del mercato, trasformandosi da ricambista prettamente elettrico a ricambista a 360 gradi** ”

stato il cambio di sede di cui parlavo prima, perché siamo passati da una superficie di circa 350 metri quadri ad una di 985, e questo ci ha permesso di ottimizzare i processi di ricevimento ordini e preparazione del materiale, oltre che di avere a disposizione un'aula dove teniamo corsi di aggiornamento e abilitazione per officina in collaborazione con Magneti Marelli, Asso Service ed altri consulenti.

**Quali sono gli strumenti informatici gestionali di cui vi servite?**

Il nostro gestionale è di una piccola software house locale che ci segue in tutte le nostre richieste di personalizzazione senza che questo richieda tempi di attesa troppo lunghi. Oltre a questo usiamo AnyCat ed eProcurement come ricerca ricambi, oltre a Info-ricambi e Infocar Repair.



Gianluca Pontoglio

Carta d'identità

Nome: Pontoglio Gianluca

Età: 46 anni

Luogo di nascita: Melzo (MI)

Passioni: Tifosissimo juventino





“ Siamo passati da una superficie di circa 350 metri quadri ad una di 985, e questo ci ha permesso di ottimizzare i processi di ricevimento ordini e preparazione del materiale, oltre che di avere a disposizione un'aula dove teniamo corsi di aggiornamento ”

**Come è andato il 2018 in termini di fatturato e quali sono i vostri obiettivi per l'anno in corso?**

L'esercizio 2018 si è chiuso con una leggera crescita del fatturato del 2,1% rispetto all'anno precedente, molto più modesta rispetto alle crescite degli ultimi anni. Questa crescita è comunque in linea con i dati del mercato e analizzata più a fondo nei vari aspetti può essere considerata un buon risultato.

Per l'anno in corso le premesse non sono ottimistiche, ma come obiettivo ci poniamo il consolidamento del fatturato e la crescita nel rapporto con i nostri clienti, oltre ad altri progetti che sono in cantiere sia per noi come società che con il consorzio Asso Ricambi.

**A proposito di Asso Ricambi, ritenete utile far parte di un consorzio così importante?**

Ne facciamo parte dal 2012, grazie all'opportunità che ci venne offerta da un amico recentemente mancato, Italo Fumagalli, storico presidente del consorzio. Asso Ricambi con la sua organizzazione ci ha dato la possibilità di uscire dalla nostra visione ordinaria del mondo dei ricambi e di vederla da più punti di vista, oltre ad offrirci condizioni di acquisto privilegiate e l'opportunità di seguire un grande progetto come quello delle officine Asso Service.

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

È un mondo in continuo fermento, ogni giorno si susseguono indiscrezioni per cui sembra che si debba stravolgere il mondo della distribuzione dei ricambi

in Italia. Per questo motivo dobbiamo stare attenti ma senza essere impauriti. Lavorando con passione e impegno, saremo pronti a cogliere le opportunità che nasceranno da questi cambiamenti.

**Se si dovesse calare nel ruolo di officina come si comporterebbe? Quali strategie andrebbe ad intraprendere per adeguarsi al cambiamento?**

Questo è un vecchio tema a noi molto caro, il ruolo dell'officina nella catena della distribuzione dei ricambi è quello del finalizzatore: l'officina è quella che ha un rapporto diretto con il consumatore finale e quella che secondo le sue strategie decide se farci vendere un ricambio oppure no.

Per questo motivo cerchiamo, confrontandoci, di far capire alle officine che i tempi in cui gli automobilisti entravano in officina ed erano ignari di tutto appartengono al passato.

Oggi l'automobilista entra in officina e sa già in linea di massima quale può essere il costo dell'intervento sulla sua vettura, di conseguenza ne può valutare l'affidabilità e l'onestà. Dovremmo cercare di far capire alle officine che è importante dare più valore alla loro professionalità, piuttosto che basare i loro ricavi sui ricambi.

**Come sono i vostri rapporti con le officine?**

Il rapporto con alcuni fornitori è ormai consolidato da anni, per cui c'è un confronto costante per quanto riguarda le condizioni d'acquisto, i progetti per le officine e le criticità.