



OLTRE **TRENT'**ANNI DI PASSIONE PER I **RICAMBI**

Sara Autoricambi, solida realtà imprenditoriale con diverse sedi nell'area di Vicenza ed associata ad Asso Ricambi, è diventata un punto di riferimento per le officine della zona. In queste pagine scopriamo la strategia manageriale

dell'azienda
a cura della Redazione

Per conoscere le origini di Sara Autoricambi bisogna tornare al 1986, quando Giuseppe Galvanin, Fabrizio Bastasin e Zlatan Pelva aprirono un'attività nel centro di Piovene Rocchette, comune montano situato nell'Alto Vicentino. Grazie allo spirito imprenditoriale dei tre soci, nel 1993 fu acquistato il magazzino centrale di Carrè - oggi sede dell'azienda - e nel 1995 venne aperta la filiale nel Comune di Malo, sempre in provincia di Vicenza. L'ottima strategia commerciale ha determinato un continuo aumento della mole di lavoro che ha portato, nel 1998, all'apertura della filiale a Colceresa e, nel 2013, del punto vendita a Valdagno. Grazie alla grande capillarità sul territorio del Vicentino e dell'Altopiano di

Asiago, Sara Autoricambi è diventato un punto di riferimento per 400 clienti a pannello, che possono contare su un servizio di consegne urgenti. Attualmente ha uno sviluppo complessivo del magazzino di oltre 3500 metri quadri di scaffalature ed un organico di 45 persone di cui 14 addetti alla vendita esterna. Tutta la gestione dell'azienda è affidata al consiglio di amministrazione che è composto dai tre soci, i quali hanno competenze diverse: Galvanin si occupa della gestione finanziaria e del personale, Bastasin della parte commerciale e dello sviluppo programmi officine ed, infine, Pelva cura i rapporti con i fornitori e la gestione dei magazzini. Il punto di forza dell'azienda è la perfetta coesione delle parti: i soci si riuniscono quasi ogni giorno per confrontarsi sulla pianificazione dei programmi.

Quali sono gli investimenti che avete fatto negli ultimi anni?

Dopo la filiale di Valdagno (2013), Sara Autoricambi ha aperto una nuova filiale a Vicenza (2018) valutando che in quella zona c'era spazio per un'ulteriore attività di distribuzione di ricambi. Oggi è una struttura che lavora a pieno ritmo con cinque dipendenti e probabilmente, in un prossimo futuro, avrà bisogno di ulteriore personale per riuscire a soddisfare le crescenti esigenze dei clienti in zona.



Zlatan Pelva



vendita alle officine; qualcun altro, invece, rimane fermo dietro al bancone ad aspettare i clienti, sottovalutando il fatto che oramai i meccanici non si spostano più dall'officina. Sara Autoricambi crede invece nella vendita esterna esclusiva-

mente alle autofficine, con personale appositamente dedicato e materiale disponibile in magazzini collegati tra loro con un sistema di furgoni "con il fuoco sotto le ruote", cioè in grado di trasferire nel giro di poche decine di minuti un ricambio da una sede ad un'altra.

Fate parte di consorzi o gruppi?

Da qualche anno siamo soci del Consorzio Asso Ricambi; grazie a loro abbiamo avuto la possibilità di contribuire alla creazione della rete di officine Asso Service, alle quali forniamo corsi di formazione e servizi di assistenza che hanno l'obiettivo di valorizzare il loro lavoro al servizio degli automobilisti. Con il consorzio siamo cresciuti in tutti gli ambiti, dal momento che ci sono stati dati numerosi suggerimenti per facilitare il nostro lavoro ed essere sempre all'avanguardia.

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

In questi ultimi anni stiamo assistendo a numerosi cambiamenti nella distribuzione dei ricambi; alcuni grossisti si alleano tra di loro, per creare realtà più performanti a livello di fatturato e, di conseguenza, risultare interessanti agli occhi dei grandi gruppi europei, spuntando così condizioni d'acquisto più vantaggiose. Tutto questo, però, talvolta si tramuta in una competizione ancora più accesa.

Gli anni a venire non saranno facili per i ricambisti che stanno affrontando il cambiamento seguendo diverse scuole di pensiero: qualcuno si affida sempre di più all'e-commerce, ma quest'ultimo preclude la



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

Mi legherei a qualche associazione nazionale che mi possa garantire una formazione completa e orientata alla riparazione delle vetture di ultima generazione. Poi lavorerei sull'immagine e sulla comunicazione del centro riparazioni, affinché invogli gli automobilisti ad entrare.

Come sono i rapporti con i fornitori e i clienti?

In questo preciso momento il rapporto con qualche fornitore è particolarmente teso, questo perché i ruoli si stanno confondendo: chi vende alle officine? Il ricambista o il grossista? È anche vero che molti produttori di componenti stanno saltando il distributore per vendere direttamente ai ricambisti più organizzati.

Organizzate corsi di formazioni per le officine?

Alle officine forniamo tutti i corsi che servono per metterli nelle condizioni di riparare qualunque automobile ed un servizio di consegne giornaliere che dà loro possibilità di non staccarsi mai dal posto di lavoro per reperire i ricambi necessari.

ga

