

COMPETENZA, VELOCITÀ E **DISPONIBILITÀ**

Investimenti continui per l'ampliamento dell'attività e per offrire al cliente un servizio e un prodotto sempre migliori sono solo alcuni dei punti di forza di Zetalux Cars Services s.n.c., un'azienda a conduzione familiare che, nel corso degli anni, ha sviluppato un'attività di grande successo

a cura della Redazione



Zetalux Cars Services s.n.c. nasce nel 2006 grazie ai due soci Nicola Zambon, avente già un'esperienza decennale nel settore come agente di commercio, e Luciano Zambon con altrettanta esperienza nella gestione aziendale e nella programmazione. Come si può dedurre dal nome dei due soci, si tratta di una realtà a conduzione familiare, che si è sviluppata nel corso del tempo grazie all'apporto e alla collaborazione di tutti i membri, ma anche grazie alla dedizione e alla voglia di portare avanti questa realtà, facendola crescere e

facendole acquisire, poco a poco, una certa importanza all'interno del settore.

Inizialmente, l'azienda aveva uno staff molto ristretto, composto da tre persone. Oggi, invece, a seguito della sua espansione e del suo successo, Zetalux Cars Services s.n.c. può contare su un organico di ben dodici persone. Il punto di vendita al pubblico si estende su una superficie di 150 mq ed è attivo fin dalla fondazione dell'azienda. Inoltre, è presente un magazzino dedicato all'autoriparatore, aperto da un anno, con una superficie di 850 mq.

Nicola Zambon è il responsabile marketing e strategie di vendita aziendali, Luciano, invece, si occupa della gestione e organizza i vari compiti, anche se i ruoli sono intercambiabili. L'organico dell'azienda è così composto: quattro addetti al banco, due al magazzino, una segretaria e tre addetti alle vendite esterne. Abbiamo posto qualche domanda ai due soci, i quali ci hanno parlato di alcuni aspetti della loro azienda, quali il fatturato, gli investimenti effettuati, ecc. e, nel contempo, ci hanno spiegato l'importanza, per un'attività come la loro, di appartenere ad un consorzio.

Quali sono i vostri punti di forza?

I punti forti di Zetalux Cars Services s.n.c. sono: competenza, velocità di consegna e disponibilità nei confronti del cliente, cercando di assecondare tutte le sue richieste ed esigenze. Il tutto contribuisce all'erogazione di un servizio di qualità che, di conseguenza, porta ad un alto grado di soddisfazione da parte dell'utente finale.



Nicola e Luciano Zambon



Potreste dirci se avete effettuato investimenti in questi ultimi anni? In caso affermativo, di che tipo sono stati? Avete avuto dei ritorni positivi?

I nostri investimenti sono continui e vanno dall'ampliamento del punto vendita al pubblico, all'apertura del magazzino dedicato agli autoriparatori. Abbiamo, inoltre, investito molto per il nuovo programma gestionale, i nuovi mezzi aziendali, senza dimenticare gli investimenti più importanti, quelli in risorse umane, e il continuo ampliamento della gamma dei prodotti disponibili a magazzino. Sicuramente, tutto ciò ha avuto e sta avendo per noi dei ritorni positivi, sia in termini economici, sia per quanto concerne la soddisfazione del cliente finale. Sono del parere, infatti, che gli investimenti, che ovviamente devono essere ben ponderati e andare nella giusta direzione, siano fondamentali per lo sviluppo di un'attività, soprattutto in tempi in cui il progresso tecnologico avanza rapidamente ed è necessario stare sempre al passo con i tempi per non rischiare di rimanere indietro ed essere, dunque, esclusi dal mercato o relegati ad un ruolo marginale.



Come sta andando la vostra attività relativamente al fatturato? Avete notato delle differenze in positivo o in negativo rispetto allo scorso esercizio?

Nonostante l'andamento instabile del mercato, il nostro fatturato ha avuto fino ad ora una crescita costante e continua e tutt'ora il trend è positivo. Posso dire, dunque, che la nostra attività sta continuando ad avere successo e che, rispetto allo scorso esercizio, sicuramente ci sono state delle differenze in positivo. Certo è che non bisogna adagiarsi su quanto ottenuto fino ad ora, bensì continuare a migliorarsi e a svilupparsi su tutti i fronti cercando sempre di dare il proprio meglio e di essere in grado di assecondare e anticipare le tendenze del mercato e i suoi repentini cambiamenti.

Cosa ne pensate dell'appartenenza a gruppi o consorzi? La vostra azienda aderisce a qualcuno di essi?

Da tre anni siamo soci del Consorzio Asso Ricambi e, nonostante inizialmente fossimo restii ad entrarvi, grazie ad esso abbiamo ora contatti con molti nuovi fornitori. Inoltre, l'adesione ad Asso Ricambi ci ha dato un'identità definita poiché ci ha permesso di interfacciarci con altre realtà sparse in tutta Italia. Sicuramente, dunque, questa scelta si è rivelata utile e positiva e ci ha aiutato a crescere e ad essere maggiormente riconoscibili, nonché a sviluppare nuovi contatti e nuove opportunità di business. In una realtà come quella attuale, infatti, l'unione è molto importante perché permette di avere più forza e di svilupparsi ulteriormente, potendo contare su un valido supporto che non sempre si è in grado di ricevere altrimenti.