



# La squadra DEL RICAMBIO

La Tuttoricambi S.r.l. nasce dall'idea di cinque ex dipendenti di diversi negozi di ricambi auto che, dopo aver accumulato un bel po' di anni di esperienza nel settore, si sono messi in gioco per avviare la propria attività. Conosciamo questa realtà del Padovano attraverso le parole di uno dei soci, Marco Ferro

a cura  
della Redazione

**G**rinta e determinazione. Queste sono le qualità che hanno permesso ai cinque esperti di ricambi di intraprendere, con successo, l'avventura Tuttoricambi: un viaggio partito nel 2004, quando Enzo, oggi in pensione, ha riunito e spinto i suoi futuri soci per avviare un'attività in proprio, in un settore dove potevano già vantare una profonda competenza.

A quasi vent'anni di distanza, il team procede a gonfie vele: "La squadra al completo oggi vede Matteo Berno e Paolo Bragagnolo, i miei due attuali soci, che insieme ad Alessandro, Mario ed Ettore rappresentano i nostri frontmen, impegnati nella ricezione ed evasione degli ordini e cuore pulsante dell'attività - ci racconta Marco Ferro - A completare il quadro e a rendere possibile un servizio rapido ed efficiente vanno menzionati Mauro, Nicola e da ultimo Nicola M.

La loro precisione e velocità permettono di garan-

tire molteplici consegne al giorno e di mantenere sempre in ordine il magazzino per evitare inutili perdite di tempo alla ricerca della merce. Un merito particolare va dato sicuramente a Gina che dalle retrovie segue l'amministrazione in modo efficiente e puntuale".

La struttura è suddivisa in tre zone: banco ricezione ordini e clienti, due uffici e il magazzino vero e proprio dove si trovano posizionate le varie tipologie di prodotti secondo un ordine ben preciso (ricambi per veicoli industriali/agricoli da una parte e ricambi e accessori auto dall'altra).

Proprio grazie al magazzino di circa 600 mq ed alla vicinanza ai distributori di zona, in Tuttoricambi sono sempre pronti a soddisfare ogni richiesta tempestivamente, anche di materiale non disponibile in sede.

Abbiamo rivolto le nostre domande a Marco Ferro, che ci ha raccontato i dettagli dell'azienda.



Marco Ferro, socio Tuttoricambi

**Quali tipologie di prodotti mettete a disposizione dei vostri clienti?**

Forti della nostra esperienza nei ricambi per veicoli industriali/agricoli disponiamo di: filtri delle migliori marche, sospensioni aria, tiranteria, frenante, ricambi elettrici, illuminazione, carrozzeria. Per quanto riguarda invece i ricambi auto, anche il cliente più esigente da noi può trovare tutto ciò che gli serve dal momento che disponiamo di una vasta gamma di prodotti specifici per ogni tipo di motorizzazione, come ad esempio lubrificanti (siamo rivenditori ufficiali della Bardahl), frenante (siamo rivenditori Brembo Expert) e da ultimo abbiamo inserito i codici fast movers per la manutenzione degli impianti GPL/metano, come ad esempio bombole ed iniettori.

**Vi rivolgete anche all'utente finale o soltanto agli autoriparatori?**

Sì, ci rivolgiamo anche agli utenti finali, mettendo a disposizione l'esperienza e la vasta gamma di accessori auto e materiale per la piccola manutenzione.

**Vi servite di un portale e-commerce?**

No, al momento non disponiamo di e-commerce ma l'intenzione c'è. Ci stiamo lavorando.

**Come fate la differenza sul mercato vincendo la concorrenza e fidelizzando il cliente? Per quale motivo un'officina dovrebbe sceglierVi?**

Lavoriamo con una presenza attiva sul territorio e cerchiamo di trasmettere fiducia e continuità alle officine che hanno deciso di lavorare con noi. Bisogna esserci sempre! Come? Con la qualità del prodotto e la disponibilità, con il prezzo, con la consulenza tecnica, con la soluzione all'inconveniente che può sempre capitare... ed è lì che si vede la differenza. Esserci! Investiamo molto nel fattore umano e nella fiducia con il cliente e un'officina dovrebbe sceglierci in quanto partner



affidabile nella reperibilità veloce di materiale di qualità, nella competitività dei prezzi e nell'assistenza post-vendita.

**Considerando le sfide e le opportunità che caratterizzano l'aftermarket in questi mesi, come sta andando l'esercizio in corso?**

Le conseguenze della pandemia, la crisi delle materie prime e la situazione geopolitica in corso hanno fatto sì che l'automobilista valuti con grande ponderazione il fatto di sostituire nell'immediato la propria auto seppur datata e nonostante la possibilità di passare a veicoli di nuova generazione. Tutto ciò permette a noi ricambisti di vedere con ottimismo l'immediato futuro dell'autoriparazione, seppur consapevoli che le cose cambieranno e che ci si dovrà adeguare a nuove tipologie di manutenzione e ricambi. Motivo per cui abbiamo in-



«BISOGNA ESSERCI SEMPRE! COME? CON LA QUALITÀ DEL PRODOTTO E LA DISPONIBILITÀ, CON IL PREZZO, CON LA CONSULENZA TECNICA, CON LA SOLUZIONE ALL'INCONVENIENTE CHE PUÒ SEMPRE CAPITARE... ED È LÌ CHE SI VEDE LA DIFFERENZA»





serito nuovi prodotti a completamento di gamma come, ad esempio, le lampade a LED e batterie di ultima generazione.

**Cosa vi ha spinto ad aderire al Consorzio Assoricambi? Quali sono i vantaggi che avete potuto riscontrare tramite questa collaborazione?**

Da gennaio 2023 facciamo parte del Consorzio Assoricambi. Il lavoro di squadra coordinato dal team del Consorzio ci permette di condividere con altri colleghi del settore conoscenze tecniche e commerciali per acquisire così competenze maggiori e ottenere benefici non esclusivamente economici, ma umani, che si sono resi indispensabili in questa fase così complessa che tutto il mondo dell'Aftermarket sta attraversando.

**Quale pensiero ha potuto formulare a riguardo della svolta green nella mobilità? Come sta cambiando il mercato?**

La svolta green, come già noto, è indispensabile e d'obbligo per tutto il settore del trasporto pubblico e privato. A regime porterà di sicuro dei benefici al nostro pianeta ma, purtroppo, le difficoltà da un punto di vista tecnico, pratico e politico, ne ritardano l'attuazione.



Nello specifico, questo cambiamento ha comunque già portato a delle variazioni di stoccaggio nel nostro settore, con l'inserimento di nuove tipologie di prodotto per la manutenzione e riparazione degli ultimi motori ibridi, che necessitano di oli motore specifici con viscosità e caratteristiche termiche diverse per ogni casa madre, e di batterie specifiche, che dall'avere una semplice funzione di avviamento si trovano oggi a dover gestire innumerevoli accessori e dati di un'auto moderna. L'attenzione ai ricambi corretti e di altissima qualità può evitare spiacevoli inconvenienti nella sostituzione, e di conseguenza molti prodotti di vecchia generazione sono destinati ad uscire dal mercato attuale.

**Concludiamo con una riflessione sulla formazione professionale. Quanto conta per voi dedicare tempo all'aggiornamento? Che tipo di supporti vi offre Asso Ricambi in relazione a questo tema?**

L'aggiornamento continuo e attento è indispensabile e indiscutibile nel nostro settore. I corsi annuali obbligatori per le nostre officine affiliate sono uno strumento che mette sia noi che loro in condizione di essere sempre pronti a rispondere con professionalità alle difficoltà tecniche e pratiche che ogni giorno possono presentarsi.

Il Consorzio Assoricambi ci fornisce la possibilità di essere costantemente aggiornati sulle analisi di mercato e le esigenze della nostra utenza, avvalendosi di esperti e professionisti del settore.

« IL CONSORZIO ASSORICAMBI CI FORNISCE LA POSSIBILITÀ DI ESSERE COSTANTEMENTE AGGIORNATI SULLE ANALISI DI MERCATO E LE ESIGENZE DELLA NOSTRA DIVERSA UTENZA, AVVALENDOSI DI ESPERTI E PROFESSIONISTI DEL SETTORE. »

