



RICAMBISTA

Convertino Autoricambi



# Cinquant'anni al fianco dei clienti

Fondata nel 1964, l'azienda Convertino Autoricambi celebrerà a settembre il mezzo secolo di attività insieme a fornitori e clienti, molti dei quali 'storici'. Sino a entrare nel Consorzio Asso Ricambi

di Maruska Scotuzzi

**U**n'azienda familiare nata nel 1964. Due sedi, quella storica ad Alberobello di circa 800 mq, e l'altra a Putignano, aperta nel 2004, la cui superficie raggiunge i 2.500 mq: 60.000 codici a magazzino, 13 dipendenti, un fatturato consolidato di 3 milioni di euro e una presenza sul territorio di Bari e provincia capillare e consolidata nel tempo. Quest'anno Convertino Autoricambi, specializzata nella distribuzione di ricambi per autovetture europee e asiatiche, parti di carrozzeria per veicoli industriali e sempre ben fornita di componenti per vetture d'epoca, celebra il cinquantesimo anno di attività. Un traguardo che i titolari - Giorgio Convertino, fondatore e attuale presidente

e i figli Giuseppe, Antonio, Annamaria, rispettivamente amministratore delegato e responsabile logistica e IT, responsabile commerciale e responsabile amministrativo - festeggeranno insieme a fornitori e clienti, molti dei quali seguono l'azienda pugliese dall'inizio dell'attività. Per saperne di più ne parliamo con Giuseppe Convertino che ci illustra le tappe importanti della sua storia, le strategie adottate e i progetti futuri.

## **Dall'edilizia all'automotive**

La Convertino è una famiglia da sempre legata al commercio. Giorgio Convertino cresce all'ombra del padre che opera in campo edilizio e, nel 1964, prende l'iniziativa, individuando nel comparto automotive



La vendita al banco è il cuore della Convertino Autoricambi: un canale rapido e pratico, ma anche un luogo dove clienti e fornitori si incontrano e si scambiano informazioni



il futuro business. Così inizia l'avventura di Convertino Autoricambi, che nel corso degli anni lo ha portato ad aderire al Consorzio Asso Ricambi. "Prima nel settore della meccanica e della carrozzeria - precisa Giuseppe Convertino - successivamente aprendo all'elettrico". La prima sede viene realizzata ad Alberobello, che col passare degli anni subisce diversi ampliamenti fino alla svolta decisiva del 2004, con l'apertura della nuova struttura a Putignano. "Oggi serviamo alcune officine Magneti Marelli e diverse targate Rhiag. In particolare, Rhiag è il nostro principale fornitore. E dal 2005 aderiamo al progetto officine 'a posto Rhiag', promossa dal Gruppo nel 2003 ed esteso nel 2008, con il medesimo brand, a una rete di carrozzerie. Mentre il progetto 'Check Star' di Magneti Marelli viene da noi esteso alle officine che trattano principalmente il settore elettrico. Le officine meccaniche che serviamo in modo continuativo sono circa 70 e poi abbiamo un portafoglio di una sessantina di carrozzerie. C'è equità, anche se il volume economico prodotto da queste ultime è maggiore. Il nostro obiettivo è quello di collaborare con le diverse realtà senza creare sovrapposizioni, cercando di evidenziare, per ognuna, le opportunità di business o di incremento

nel volume di riparazioni o manutenzioni, guardando anche alle flotte. Non si tratta solo di porre un'insegna, ma piuttosto dare molte chance ai propri interlocutori per crescere. Un aspetto che riteniamo fondamentale è la comunicazione: è basilare che le informazioni circolino tra gli operatori che lavorano all'interno della filiera. E se è vero che la fidelizzazione delle officine passa attraverso il ricambista, è necessario che quest'ultimo stimoli il dialogo, il confronto e la comunicazione continua". Non ultima, la formazione. "Molti sono i corsi di formazione realizzati insieme con Magneti Marelli e Rhiag per le rispettive officine. Ma ci sono anche incontri aperti alle officine esterne. Stiamo sollecitando i nostri clienti all'utilizzo

delle nuove tecnologie informatiche e ai nuovi strumenti oggi sul mercato. Per consentire loro di fronteggiare un utente finale sempre più informato e multitasking".

### La centralità del banco

La strategia commerciale messa a punto da Convertino Autoricambi può sembrare inusuale. "A livello logistico siamo organizzati per una gestione efficiente delle consegne. Tuttavia - spiega Giuseppe Convertino - il cuore dell'azienda è rappresentato dal banco. È cliente che passa da noi e il 70% dei ricambi viene venduto in azienda. Da sempre abbiamo adottato questo approccio al mercato e i risultati sono soddisfacenti. Il vantaggio in termini di gestione aziendale è evidente: una razionalizzazione dei costi per le consegne. E una riduzione degli insoluti. E quello della scarsa liquidità è un tema quanto mai attuale: si lamenta una sensibile difficoltà a incassare. Tuttavia, nel nostro caso, l'autoriparatore viene, compra ciò che gli serve e il pagamento è certo. Visitare frequentemente le officine ed essere capillarmente presente sul territorio è un costo aziendale che nel tempo deve essere sostenuto. Ma anche spingere sugli acquisti, con le continue visite presso le officine, potrebbe aumentare il rischio di

**"Il nostro obiettivo è collaborare con le diverse realtà dell'autoriparazione senza creare sovrapposizioni, cercando di evidenziare, per ognuna, le opportunità di business"**



RICAMBISTA

## Convertino Autoricambi



La forza dell'azienda è lo stock di ricambi con 60.000 codici a magazzino, ma anche il patrimonio umano: chi opera al banco è una vera fonte di notizie e consigli per l'installazione delle componenti

La Convertino Autoricambi è un'azienda familiare, ma le dimensioni sono importanti: due sedi, una ad Alberobello da 800 mq e una a Putignano da 2.500 mq. Nelle due sedi lavorano ben 13 dipendenti

insolvenza. Pur privilegiando l'attività al banco, anche l'organizzazione Convertino Autoricambi dispone di agenti operativi sul territorio, tuttavia i nostri sforzi sono tesi a implementare l'attività al banco. E ci attiviamo in questo senso attraverso promozioni e azioni mirate a incentivare questo canale".

### Una speciale piazza per incontrarsi

"Il nostro concetto di banco va oltre la semplice vendita: è più da vedere come una piazza, o meglio, un'agorà degli scambi. È in questo spazio fisico che avvengono gli incontri, le discussioni, che si costruiscono le relazioni. I nostri clienti ne hanno capito il senso e non abbiamo mai registrato negli anni un'inversione di tendenza".

Questo spazio ormai multifunzionale è diventato un punto di riferimento. E anche l'organizzazione interna - che lo stesso Convertino definisce semplice e senza gerarchie - ruota intorno a questo fulcro. Non a caso, in azienda ogni figura professionale deve poter essere in grado di stare al banco. "Da sempre è stato così. All'inizio della nostra attività, mio padre recuperava i ricambi e li portava in magazzino, mia madre rimaneva al banco. E i clienti arrivavano a comprare". Non mancano, in Convertino

Autoricambi, gli investimenti tecnologici. "Siamo stati tra i primi in Puglia a utilizzare la piattaforma TecDoc con un e-commerce collegato. L'acquisto può avvenire online. Se poi il ritiro avviene al banco, il cliente può usufruire di un ulteriore sconto. E così avviene". Aggiunge Convertino: "Il nostro e-commerce non è un semplice carrello di spesa ma, in linea con la nostra filosofia, un canale informativo. Chi accede all'informazione è in grado di conoscere la reale giacenza del prodotto che cerca. Abbiamo, quindi, creato un sistema gestionale aperto. E l'utente riceve l'informazione in contemporanea all'operatore interno. Questo significa dare all'esterno dati e creare così un vero e proprio canale di comunicazione".

E a proposito della situazione economica del mercato in cui opera l'azienda, Giuseppe Convertino ricorda: "In Puglia, come nel resto d'Italia, i ricambi si vendono perché le macchine si sfruttano più a lungo e necessitano di periodiche riparazioni. È anche vero che il consumatore, con un potere di acquisto ridotto, cerca prodotti economici. Nel nostro territorio si registra, ad esempio, un aumento delle vendite di articoli da autodemolizione. Un fenomeno, questo, a cui andrebbe posta molta più attenzione". ■

