

# GIOVANI MA DI SUCCESSO

a cura della Redazione

Nonostante la "giovane età" CR Ricambi continua a ottenere successi commerciali anno dopo anno

**C**R Ricambi srl nasce nel 2006 a Catania grazie allo spirito imprenditoriale di Rosario Trovato e Carmelo d'Amico. Dopo anni di esperienza maturata nel settore dei ricambi auto, i due soci hanno deciso di mettersi in gioco aprendo un'attività nel centro di Catania in grado di rispondere alle esigenze della clientela grazie agli oltre 50.000 articoli a catalogo. Tra i marchi trattati troviamo sono presenti prodotti Magneti Marelli, Bosch, TRW, Valeo, NGK, Midac accumulatori, Sidat, Protech, ACR accumulatori, Autoclima, CTR, GT Autoalarm, Korean Parts, Osram, Facet tanti altri.



Da sinistra Carmelo d'Amico e Rosario Trovato





### **Signor Trovato, quanti dipendenti avete e qual è la superficie del vostro magazzino?**

Nonostante il periodo di crisi durante il quale abbiamo scelto di investire, siamo riusciti ad affermarci nel settore e abbiamo potuto assumere, in una difficile realtà come quella siciliana, sei dipendenti e tre venditori esterni in grado di coprire tutto il territorio regionale.

### **Avete effettuato investimenti negli ultimi anni?**

Gli investimenti nel nostro settore sono sempre costanti perché ci troviamo all'interno di un mercato dove le evoluzioni si susseguono di giorno in giorno. È fondamentale tenersi sempre aggiornati per poter sfruttare al massimo le opportunità offerte dai nuovi prodotti.

### **Quanto sono importanti le risorse umane nella vostra realtà aziendale?**

La nostra mentalità è giovane e dinamica ed in grado di assorbire in maniera veloce i cambiamenti del settore. In base a questa filosofia abbiamo scelto il nostro staff, e la nostra clientela può fare affidamento su un personale preparato in grado di soddisfare ogni esigenza.

### **In termini di fatturato come si è concluso il 2014? Variazioni rispetto al 2013?**

Nonostante la crisi stiamo aumentando progressivamente il fatturato. Questo aumento è dovuto ai tanti impegni che ci troviamo ad affrontare quotidianamente per mantenere alta la competitività, l'efficienza e la disponibilità dei servizi assicurati alla nostra clientela.

### **Fate parte di consorzi o gruppi? Siete soddisfatti della vostra scelta?**

Facciamo parte del Consorzio Asso Ricambi che ci ha dato e continua a darci enormi soddisfazioni. Es-

sere all'interno di questo consorzio ci permette di avere rapporti diretti con i fornitori e di ottenere condizioni di acquisto vantaggiose. Asso Ricambi ci dà la possibilità di mettere in luce la nostra attività e di confrontarci con i colleghi di tutta Italia, grazie alle riunioni e ai corsi organizzati. Vorrei ringraziare tutta l'organizzazione del Consorzio, in particolar modo il Direttore Generale Giampiero Pizza che ha creduto nella nostra azienda. Da due anni siamo anche entrati a far parte della famiglia Magneti Marelli che ci ha messo a disposizione professionalità, esperienza nel settore e visibilità a livello nazionale. Ormai possiamo ritenerci parte integrante della rete Checkstar, condividendo a pieno il Service Network che l'azienda sta creando.

### **Quali sono le prospettive per il futuro del ricambista?**

Le prospettive per il ricambista non sono semplici considerando il sempre più vasto parco circolante, i nuovi modelli presentati sul mercato e gli aggior-





namenti immessi dalle case produttrici. Di sicuro non ci aspetta un lavoro semplice ma non dobbiamo mai farci trovare impreparati. Bisogna essere sempre pronti a dare le giuste risposte all'officina e a tutta la clientela.

**Se si dovesse calare nel ruolo dell'officina, come assicurerebbe il futuro in un periodo di crisi come quello attuale e con quali prospettive per il futuro?**

L'officina sta sicuramente attraversando un periodo di difficoltà in quanto, come da noi riscontrato nella vendita, i privati sono sempre più attenti al risparmio ma senza rinunciare alla qualità. Noi cerchiamo di venire incontro alle esigenze dell'officina aiutandoli negli acquisti in modo da mantenere sempre la loro competitività; attraversiamo un periodo dove il privato prima di recarsi dall'autori-paratore ha già fatto decine di ricerche su Internet per conoscere la spesa da affrontare e confrontato preventivi di altre officine.

**Come sono i rapporti con i fornitori e i clienti?**

I rapporti devono essere sempre buoni con i fornitori e soprattutto con le officine. Il nostro lavoro è quello di fare da conduttore tra le parti, dando la piena disponibilità e professionalità al servizio dei nostri clienti e cercando di trovare sempre le soluzioni migliori negli acquisti dai fornitori.

**Il rapporto con le officine è sempre più importante?**

Ovviamente le officine svolgono un ruolo importantissimo nella ricerca dei prodotti da fornire. La loro esperienza sul campo e le difficoltà riscontrate rappresentano l'input alle nostre ricerche. Come

azienda cerchiamo sempre di fornire alle officine la formazione necessaria per recepire al meglio le innovazioni del mercato, organizzando corsi tenuti da personale specializzato.

**Quali strumenti informatici gestionali utilizzate?**

Il web è diventato ormai una risorsa indispensabile. Ci serviamo di vari programmi come TecDoc, Inforicambi, Infocar Repair. Per la ricerca dei ricambi, come la maggior parte delle aziende, siamo presenti sul web con il nostro e-commerce dove i nostri clienti possono acquistare direttamente.

**Quali sono i ricambi più richiesti dalle officine? Ci sono ricambi stagionali?**

La nostra attività quando è nata era principalmente focalizzata nel settore elettrico. Il nostro punto di forza da sempre sono le macchine rotanti, con una movimentazione superiore ai 5000 pezzi l'anno. Le richieste del mercato e la nostra voglia di crescita ci ha portato da qualche anno ad essere presenti anche nella meccanica, ma non possiamo dire che ci siano articoli più richiesti grazie al vasto assortimento del nostro negozio che spazia dalla lampadina alla batteria, dalle frizioni agli ammortizzatori; l'ampio catalogo abbinato una disponibilità immediata dei componenti ci permette di toccare tutti i settori dell'aftermarket. Certamente ci sono articoli maggiormente movimentati ed in questo ci viene in aiuto la manutenzione ordinaria dei veicoli. Inoltre trovandoci in Sicilia, grazie alle alte temperature estive, ci siamo specializzati nella climatizzazione dei veicoli diventando punto di riferimento per molte officine.