



a cura della Redazione

L'UNIONE FA LA FORZA

Grande presenza sul territorio, ampia disponibilità in magazzino e fino a quattro consegne al giorno. Sono questi i punti di forza di Union Ricambi, ricambista romagnolo nato dalla fusione di otto aziende

L'aggregazione nell'aftermarket è una pratica sempre più diffusa. La maggior parte degli attori che compongono la filiera fanno parte di network, consorzi o associazioni, con l'obiettivo comune di unire le forze per ottenere risultati migliori. Seguendo questa filosofia nel 1999 è nata

Union Ricambi, grazie allo spirito di condivisione di sei ricambisti riminesi, a cui se ne sono aggiunti altri due di Savignano sul Rubicone e di Sant'Arcangelo di Romagna nel 2002. Oggi il ricambista romagnolo è sul mercato con tre sedi, due a Rimini e una a Savignano, per un totale di 2600 metri quadri di superficie coperta. All'interno dell'azienda lavorano 18 dipendenti più i 12 soci (di cui 11 operativi), che coprono un'area da Cesena a Pesaro grazie ai 15 mezzi con cui vengono fatte fino a quattro consegne al giorno. Da sempre legata alla 2G Ricambi Auto di Bologna, Union Ricambi fa parte di Giadi Group e tra i suoi clienti conta quasi 300 officine. Insieme al Presidente Massimiliano Bertozzi conosciamo meglio il ricambista romagnolo.



Massimiliano Bertozzi

Come sta andando l'attività in termini di fatturato? Meglio o peggio rispetto all'esercizio precedente?

Il trend dei primi quattro mesi è stato positivo e stiamo mantenendo i risultati dello scorso anno. Il 2015 è stata un'ottima annata, se confrontata al 2014, perché facendo anche assistenza sulle linee di revisione abbiamo realizzato 6 aggiornamenti allo standard MCTCNet2.

OFFICINE

DOMANDE

1. Breve presentazione
2. Da quanto collaborate con Union Ricambi?
3. Perché avete scelto di diventare un'officina G-Service? Quali vantaggi vi ha portato?

OFFICINA CAPRIOTTI | FABIO CAPRIOTTI

1. Dopo anni di lavoro presso altre officine, Insieme a mio fratello Marco abbiamo deciso di aprire la nostra attività nel 2007. Siamo un'officina multimarche e facciamo interventi di tutti i tipi, a partire dai tagliandi fino a manuntezioni straordinarie.

2. Collaboriamo con la Union Ricambi fin dalla nostra apertura. Ci siamo sempre trovati bene, grazie alla grande collaborazione e al rapporto umano creatosi. Sono molto efficienti con le consegne e hanno una vasta scelta.

3. Abbiamo seguito quanto proposto da Union Ricambi. Il call center è comodissimo: rispondo rapidamente ma soprattutto forniscono informazioni tecniche precise che ci aiutano nelle riparazioni più complesse.



Da sinistra Marco e Fabio Capriotti

OFFICINA FRATELLI DELVECCHIO | LORIS DELVECCHIO

1. Dopo aver lavorato 25 anni in Mercedes, insieme a mio fratello Maurizio che aveva alle spalle 30 anni in Peugeot, abbiamo aperto la nostra officina dove è socia anche nostra sorella Maria Pia, impegnata in amministrazione. L'officina è di 250 metri quadri ma entro la fine dell'anno ci sposteremo in una nuova struttura di 500mq. Facciamo interventi di natura elettrica, meccanica, servizio gomme e riparazione cambi automatici.

2. La conosco dalla mia precedente attività. Ci troviamo molto bene perché garantiscono grande disponibilità, propongono corsi di formazione che seguo e le due consegne al giorno sono molto utili.

3. Siamo diventati G-Group per una serie di motivi, a partire dal gestionale molto efficiente. Se ho dei problemi sulle vetture trovo sempre risposte grazie al call center.



Da destra Loris Delvecchio con i dipendenti

Com'è il rapporto con la 2G Ricambi Auto?

Ottimo. Con la 2G Ricambi Auto collaboravano ancor prima di fare l'unificazione delle aziende. È tra i nostri fornitori principali e, oltre alla grande offerta e alle proposte commerciali vantaggiose, si distingue per il rapporto umano instaurato; non è facile trovare delle persone come Bruna Ubaldini e le sue figlie.

Perché avete aderito a Giadi Group?

Sono già dieci anni che facciamo parte di Giadi Group e abbiamo fatto questa scelta perché crediamo che sia fondamentale unirsi. Volevamo fare crescere le nostre officine e con Giadi, grazie a G-Service, questo è possibile.

Quali sono le prospettive per il futuro del ricambista?

Sicuramente il futuro sarà complesso, a causa dei grandi gruppi che arrivano sul mercato facendo il cosiddetto "salto di catena". Per ora nella nostra zona, ad eccezione dei ricambi per veicoli pesanti, questo non sta succedendo però bisogna prepararsi a questo tipo di situazione. Sicuramente rimane importante il grande apporto che il ricambista offre alle officine, a partire dall'assistenza tecnica fino alla rapidità di consegna. Strutturarsi sarà sempre più necessario, per garantire un'offerta più completa e gestire zone geograficamente maggiori.

Se si dovesse calare nel ruolo dell'officina, come assicurerebbe il futuro in un periodo di crisi come quel-

lo attuale? Quali sono le prospettive per il futuro?

L'officina dovrà puntare sulla propria professionalità e non sul margine dei ricambi. Altro aspetto fondamentale riguarda la formazione, decisiva per essere in grado di lavorare anche su vetture in garanzia.

Come sono i rapporti con i fornitori e i clienti (officine)?

Con tanti di loro si sono create delle vere e proprie amicizie. Oltre alla professionalità e all'attenzione ai ricambi forniti, il rapporto umano per noi rimane molto importante.

Il rapporto con le officine è sempre più importante, perché attraverso i loro suggerimenti è possibile organizzarsi al meglio e offrire il miglior servizio: organizzate corsi di formazione per le officine?

Abbiamo una sala dedicata ai corsi dove teniamo delle giornate formative. Quest'anno abbiamo ottenuto risultati molto buoni in termini di affluenza, a conferma dell'importanza di rimanere aggiornati sulle novità del mercato.

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

Materiale frenante, tagliando, distribuzione e tutto il necessario per la manutenzione ordinaria. Per quanto riguarda i ricambi stagionali ne abbiamo sempre meno, anche perché lavoriamo in una zona dal clima mite.