

TWO IS MEGLIO CHE ONE

Girando per la penisola abbiamo incontrato Automotor di Dondi Srl, un'interessante realtà vicino a Bologna in grado di unire il servizio di ricambista e di autoriparatore. Alla base il rapporto con il partner 2G Ricambi Padauto

a cura della Redazione



Mauro Dondi

Vi ricordate la pubblicità del gelato... “two is meglio che one”. Ebbene abbiamo incontrato una realtà che sa abbinare il servizio del ricambista e le capacità tecniche e di fidelizzazione dell'officina nei confronti dell'auto del cliente. Stiamo parlando di Automotor di Dondi SRL, un'azienda storica di Crevalcore, in provincia di Bologna nata prima come officina e successivamente trasformata a negozio di ricambi auto. Abbiamo incontrato il proprietario Mauro Dondi, che ci ha raccontato la storia dell'azienda che, negli anni, si è trasformata da officina a mix tra centro di autoriparazione e vendita di ricambi. Un'azienda innovativa, dinamica e - come ha voluto sottolineare il signore Dondi - con un'ottima partnership con il distributore 2G Ricambi Padauto.

Entrando in Automotor si intuisce subito la storicità dell'azienda. Ci può raccontare qualche passaggio della vostra crescita?

Automotor è un'azienda familiare fondata da mio padre nel 1959 - ha esordito Mauro Dondi - la nostra

realtà era nata inizialmente come officina riparazione auto, nel 1980 abbiamo intrapreso anche l'attività commerciale con l'apertura del primo negozio. Nel 2000 abbiamo unito le due realtà, che fino ad allora operavano separatamente, e abbiamo creato l'attuale sede dove svolgiamo attività di servizi per auto, ma anche vendita di ricambi, accessori e prodotti per il settore industriale. All'interno del nostro magazzino possiamo dire che esistono tre direttive: vendita dei prodotti alle aziende di autoriparatori, al privato e all'industria.

Quali sono stati gli investimenti che avete fatto negli ultimi anni?

Da qualche anno puntiamo a migliorare sempre di più il nostro magazzino di vendita ricambi. Allo stesso modo abbiamo investito molto anche per quanto riguarda la formazione del personale sulle normative e norme di sicurezza. Posso dire che gli investimenti riguardanti la struttura e quelli sul personale sono andati di pari passo negli ultimi anni.



Come sta andando l'attività in termini di fatturato e di clientela?

Il fatturato dell'azienda è cresciuto negli ultimi tre/quattro anni in maniera esponenziale. Malgrado la crisi economica che ha colpito anche il mondo delle auto noi abbiamo cavalcato un'onda diversa da quella dell'economia reale perché la domanda di servizi relativa alle auto più datate è cresciuta a fronte del calo delle immatricolazioni e questo ci ha permesso di mantenere stabile il nostro business. Adesso che l'economia "si dice" essersi ripresa, riscontriamo, al contrario, una certa stagnazione e una particolare attenzione della clientela verso servizi e ricambi low-cost unita al fatto che molte delle auto nuove resteranno sotto il controllo delle case madri. Nonostante ciò portiamo avanti la crescita della nostra attività prestando attenzione a nuovi canali di vendita rivolti a clienti di nicchia come i parchi auto aziendali e della pubblica amministrazione.

Come vede il futuro del ricambista?

Il futuro del nostro lavoro dipende dalla voglia che ogni ricambista ha di affrontare il particolare momento che questo tassello della filiera sta vivendo. Sicuramente per i ricambisti meno strutturati e che si trovano a coprire un largo raggio d'azione, aumenterà sempre di più il problema del servizio, fatto inevitabilmente di più consegne giornaliere a minor fatturato con i relativi costi di gestione che incidono in maniera rilevante sulle marginalità.

Quante consegne giornaliere fate mediamente?

Facciamo circa 8/10 consegne al giorno. Proprio per i motivi precedentemente esposti ci siamo strutturati in maniera particolare e la nostra politica aziendale è principalmente basata sul cliente che viene ad acquistare al banco. Abbiamo sviluppato negli anni l'attitudine di soddisfare le esigenze "just in time" cercando di esaudire tutte le richieste estemporanee.

Come sono i rapporti con la 2G Ricambi Padatao?

Abbiamo un ottimo rapporto con la 2G. Io ho cercato di selezionare un fornitore che avesse determinate caratteristiche e con il quale poter creare un rapporto che vada oltre, non solo in termini professionali, ma anche in termini di dialogo, servizi e disponibilità. Noi in 2G Ricambi Padatao abbiamo trovato tutto questo.

La formazione è importante per rimanere al passo con i cambiamenti del mercato?

La formazione è importante per la crescita di tutti noi. All'interno della nostra struttura non siamo ancora pronti per organizzare dei corsi di formazione per le officine, ma con esse abbiamo un rapporto molto completo avendo messo a disposizione la nostra linea revisioni interna oltre a servizi specializzati come cambi automatici, pulizia iniettori e rettifiche testate. E' comunque nostra intenzione organizzare, non appena possibile, corsi di formazione per i nostri clienti con il supporto di 2G Ricambi e della piattaforma AD.

Utilizzate degli strumenti gestionali/informatici?

Utilizziamo molti strumenti informatici sia per la diagnosi, per quanto riguarda il settore officina, sia per l'e-commerce, per quanto concerne il reparto dei ricambi. E' importante tenersi sempre preparati e mantenere sempre in costante aggiornamento gli strumenti utilizzati nel proprio lavoro.

Quali sono i ricambi più richiesti dalle officine?

Gli ultimi anni quando il parco circolante è progressivamente invecchiato, si è registrata una crescita della domanda di ricambi inerenti a riparazioni "importanti" come motore, cambi e turbocompressori, segno evidente che l'economia del momento spingeva in questa direzione a scapito della vendita del nuovo. Ora, con la ripresa del mercato delle immatricolazioni e dell'usato recente, si lavora principalmente sulla tagliandistica e sul frenante con i servizi di medio valore come frizioni, distribuzione e sospensioni in leggera stagnazione.

Se nella vostra officina dovesse entrare un'auto ibrida, sareste pronti per affrontarne la manutenzione e/o riparazione?

Allo stato attuale non ho ancora individuato quali sono i servizi e i supporti che mi possano servire. Al giorno d'oggi non ho ancora trovato chi possa organizzare corsi veramente completi rivolti al mercato dell'ibrido e all'elettrico che verrà. Questo immobilismo rappresenta per tutti noi operatori dell'aftermarket un grande pericolo, convinti che queste trasformazioni sono ancora lontane. Purtroppo l'accelerazione del mercato verso queste nuove tecnologie è evidente e nessuno di noi è pronto. Ne' tanto meno possono bastare, allo stato attuale, corsi di qualche ora per affrontare un simile cambiamento. Già ora con questa mecatronica avanzata c'è il problema della gestione costi, rappresentata dai tempi richiesti per la diagnostica guasti. Oggigiorno un numero sempre crescente di interventi richiede una formazione sempre più qualificata, che a mio parere ci vede tutti in ritardo.

