

La F.D.R. Pecora S.r.l. è da decenni un punto di riferimento per i ricambi auto nel cosentino: scopriamo come la storica associata del Consorzio Asso Ricambi si prepara alle sfide future

a cura della Redazione

UNA PASSIONE DI **FAMIGLIA**

LA F.D.R. Pecora S.r.l. opera sul mercato da più di 40 anni. Ha la sua sede legale a Cosenza e fin dalla sua costituzione nel 1974 è specializzata nella distribuzione e rivendita di ricambi e accessori, nazionali ed esteri, meccanici ed elettrici prevalentemente per auto ma con delle linee dedicate anche alle moto. Fin dagli inizi la F.D.R. PECORA S.r.l. si distingue per l'attenzione e la sensibilità verso gli aspetti sociali del lavoro; questi caratteri sono stati impressi dal fondatore Ercole Pecora e dal figlio Francesco Pecora che hanno trasformato la piccola attività in una realtà aziendale importante nel territorio cosentino. La nostra redazione ha avuto la possibilità di fare "quattro chiacchiere" con Mario Pecora, uno dei titolari di questa brillante realtà calabrese.

Un breve cenno dell'azienda: struttura (numero dipendenti; metri quadri magazzino) quando si sono costituiti? Organigramma...

Grazie alla dedizione per il lavoro tramandata di padre in figlio oggi l'azienda è gestita dai figli di Francesco Pecora: Mario e Giorgia, insieme alla zia Silvana. In azienda, attualmente, sono assunti 9 dipendenti che lavorano in costante sinergia.

Carta d'identità

Nome: Ercole Mario Pecora
Età: 36 anni
Luogo di nascita: Cosenza
Passioni: Sport e viaggi
Auto preferita: Mi piacciono tutte le auto, le Porsche in particolare!





Investimenti effettuati negli ultimi anni. Ci sono stati? (Ampliamenti magazzino, aperture filiali, strumenti gestionali, ecc.) Quali ritorni avete ottenuto?

Molta attenzione viene dato all'aspetto logistico per garantire ai clienti la consegna della merce in tempi rapidi. Nel 2000 è stato inaugurato un secondo punto vendita a Santo Stefano di Rogliano (Cs); nel 2013 ne è stato inaugurato un terzo a Zumpano (Cs).

Come è andato l'esercizio 2018 in termini di fatturato? Obiettivi per il nuovo esercizio 2019?

Il 2018 è stato un anno non facile, come per tanti nostri colleghi. Anche se il punto di forza è ancora rappresentato dalla vendita "al banco", per il 2019 vorremmo potenziare l'e-commerce, ormai uno strumento sempre più importante.

Fate parte di consorzi o gruppi? Se sì, esprima un'opinione a riguardo.

Dal 2001 facciamo parte di Asso Ricambi. Il Consorzio, ormai da tantissimi anni, è un punto di riferimento molto importante: per i rapporti consolidati con i più importanti fornitori nazionali e internazionali, per i servizi innovativi e il supporto che garantisce a tutti gli associati. Ci sentiamo parte di una grande famiglia, unita e desiderosa di fare sempre un passo in avanti.

In un settore così movimentato secondo lei quali sono le prospettive per il futuro del ricambista?

Le prospettive future si annunciano sempre più selettive: le grandi manovre in corso a livello internazionale non infondono ottimismo a tutte le componenti dell'aftermarket. Il futuro del ricambista è legato all'acquisizione di nuove conoscenze e di nuove competenze: bisogna puntare soprattutto a fidelizzare sempre di più la clientela e a migliorare, di continuo, i servizi offerti dalla propria azienda.

Se si dovesse calare nel ruolo di officina come si comporterebbe? Quali strategie andrebbe ad intraprendere? Quali le prospettive per il futuro?

Anche per le officine il futuro si prospetta molto selettivo. Gli autoriparatori saranno costretti ad investire sempre di più in professionalità e in servizi all'avanguardia. Questo per via dei profondi mutamenti che stanno ridefinendo l'auto e il modo in cui essa interagisce con il mondo esterno. Le nuove tecnologie dell'automobile richiederanno anche al mondo della riparazione indipendente un forte salto di mentalità, per rimanere competitiva. Da qui l'esigenza di innovarsi per rimanere nel mercato della manutenzione e riparazione, attrezzandosi e formandosi adeguatamente per continuare ad assicurare un servizio pienamente soddisfacente. In questo modo miglioreranno anche i rapporti con i clienti che potranno ottenere un servizio più puntuale e di qualità.

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

I rapporti tra i fornitori e l'azienda sono stabili e duraturi grazie alla fiducia reciproca instauratasi nei diversi anni di lavoro insieme. Con i nostri clienti autoriparatori cerchiamo di essere sempre molto attenti alle loro necessità e molto celeri nelle consegne.



Il rapporto con le officine è sempre più importante: organizzate corsi di formazioni per le officine?

Vi è un rapporto di fiducia reciproca con le officine fidelizzate. Oltre alle migliori condizioni di acquisto, cerchiamo di offrire loro corsi di formazione, supporto tecnico ed informazione costante grazie al Programma Officine Asso Service: un'altra preziosa opportunità per chi fa parte del mondo Asso Ricambi!

Quali strumenti informatici gestionali utilizzate?

La nostra azienda utilizza Infocar, Anycat, Tecdoc e diversi altri strumenti informatici.