



QUARANT'ANNI DI QUALITÀ

L'investimento di una famiglia che ha creduto nel settore aftermarket e ha saputo crescere anche quando altri non l'hanno fatto

a cura della Redazione

Nel 1977 nasce a Pesaro ad opera di Flenghi Giancarlo, Flenghi Albino, Roselli Uldergo una fervida attività di vendita di ricambi auto. E' una realtà a conduzione familiare della quale attualmente fa parte dal 1995 anche Sara Roselli.

Attualmente il team si avvale di nove dipendenti, oltre ai titolari. La sede aziendale ha una superficie totale di circa 1.000 metri quadrati che comprendono un negozio e un magazzino.

Un'azienda a conduzione familiare, ma che, nel corso del tempo, è riuscita a diventare un vero e proprio punto di riferimento per i ricambi. Questi sono i tratti distintivi di CRAF Ricambi, realtà che abbiamo visitato incontrando la titolare.

Avete effettuato degli investimenti negli ultimi anni (ampliamenti magazzino, aperture filiali, strumenti gestionali, ecc.)? Se sì, quali ritorni avete ottenuto?

Negli ultimi 6 anni abbiamo investito nell'ampliamento del magazzino e nella gamma prodotti per far fronte alla crisi di fatturato; è stata una manovra utile



“ In questi momenti difficili abbiamo investito nell'ampliamento del magazzino e nella gamma dei prodotti a scaffale ”

che ci ha consentito di avere un incremento del lavoro. L'investimento più riuscito è stata l'integrazione dei ricambi moto e scooter che ha aumentato notevolmente la nostra clientela e allargato le nostre zone di consegna. Investendo in servizi e articoli sempre in leggero incremento, puntiamo molto sul servizio a domicilio coprendo una buona area della provincia di Pesaro e parzialmente una parte della Romagna.

Appartenete a gruppi o consorzi? Cosa può dirci a riguardo?

Dal 2012 siamo diventati associati di uno tra i maggiori consorzi in Italia, Asso Ricambi. Da quando faccia-



mo parte di questo consorzio godiamo di competenze e della professionalità di un'organizzazione che opera nell'aftermarket da oltre vent'anni. Solo in una rete affiatata e ben organizzata si possono cogliere le più importanti opportunità di un mercato sempre più frazionato e difficile da decifrare, migliorando la qualità del lavoro, sfruttando le migliori condizioni d'acquisto dei fornitori e ottimizzando le scorte di prodotti ed evitando la loro obsolescenza.

Come vede il futuro del ricambista e quali sono i vostri progetti futuri?

Sicuramente non si può stare alla finestra aspettando "la manna dal cielo". Bisogna sempre prestare attenzione al prezzo. Inoltre è necessario seguire e curare sempre più il cliente con servizi e professionalità per fidelizzarli.

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

I rapporti con le officine e con i fornitori sono ottimi e si basano sul rispetto e la fiducia. Naturalmente vanno coltivati e curati per poterli mantenere a

lungo in queste condizioni ottimali. Da molti anni organizziamo corsi periodici per le nostre officine per fornire loro anche il know-how necessario per lavorare al meglio.

Quali strumenti informatici gestionali utilizzate?

Abbiamo a disposizione diversi strumenti, un gestionale che al momento non è inerente al nostro lavoro ma stiamo lavorando per renderlo tale. E vari strumenti come cataloghi con ricerca per targa e telaio proprio per cercare di evitare errori ed accontentare la nostra clientela.

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

I ricambi più richiesti sono quelli di manutenzione ordinaria (filtri, candele, freni, distribuzione, lubrificanti). In primavera e in estate indubbiamente lavoriamo di più con i ricambi moto e materiale auto di climatizzazione mentre in autunno e in inverno batterie, macchine rotanti, etc.