



ECCELLENZA a Lamezia Terme

Nata nel 1986 grazie allo spirito imprenditoriale di Saverio Scalise, la C.A.R. (Centro Assistenza Ricambi) mette al servizio degli autoriparatori calabresi concretezza, volontà ed una profonda passione per il mondo dei ricambi. Scopriamo questa azienda attraverso le parole dell'attuale titolare, Giuseppe Scalise

a cura
della Redazione

Nel corso dei suoi quasi quarant'anni sul mercato dei ricambi, la C.A.R. ha consolidato la sua presenza sul territorio calabrese grazie alla mentalità del suo fondatore Saverio Scalise, improntata sulla serietà professionale e sull'attenzione verso le esigenze del cliente. Questa azienda è stata capace di evolvere insieme al settore: l'ingresso in società dei figli ha portato ulteriori energie e un'impronta più moderna, rendendo la C.A.R. una realtà oltre che affermata, anche innovativa.

La sede di Lamezia Terme dispone di un magazzino di 1.000mq complessivi, 150 mq di uffici ed un ampio piazzale antistante. Tra gli oltre mille clienti di questo specialista del b2b, si possono trovare

le più importanti officine meccaniche, autocarrozzerie e concessionarie, ma anche aziende di autotrasporti e autolinee pubbliche e private. Abbiamo intervistato Giuseppe Scalise, titolare di C.A.R., che ci ha parlato dell'azienda di famiglia.

Quali sono le tipologie di ricambi a disposizione delle officine vostre clienti?

La nostra azienda mette a disposizione un vastissimo assortimento di prodotti delle migliori marche di ricambi auto e veicoli industriali. Escluse le vernici, ci occupiamo praticamente di tutto: oltre ai ricambi meccanici, elettrici e di carrozzeria, le officine possono anche trovare una gamma completa di strumenti per la manutenzione e la cura



della vettura. Ciò che caratterizza la nostra offerta è l'ottimo rapporto qualità/prezzo e la disponibilità immediata in magazzino degli articoli, perché vogliamo che i nostri clienti siano sempre soddisfatti di collaborare con noi. È per questo che prestiamo massima attenzione non solo al ricambio, ma soprattutto al servizio.

Le vostre politiche di vendita sono esclusivamente b2b, oppure vi rivolgete anche all'utente finale?

Operiamo nel b2b, rivolgendoci esclusivamente agli autoriparatori. Supportiamo senza alcuna esitazione una filiera aftermarket che parte dal distributore, passa dal ricambista che si rivolge all'officina, e con quest'ultima arriva all'utente finale. Ad oggi, oltre mille clienti usufruiscono dei nostri servizi.

La vendita del ricambio è sempre più online. Disponete di un e-commerce?

Per il momento no. Tuttavia stiamo testando la vendita attraverso canali telematici per consentire ai nostri clienti di avere informazioni commerciali e tecniche in tempo reale, con conseguente ottimizzazione del fattore tempo. Risorsa che sembra non essere mai sufficiente, oggi molto più che in passato.

Cosa vi differenzia sul mercato? Perché un'officina dovrebbe o continua a scegliervi?

In primis, per noi è estremamente importante riuscire a creare un rapporto umano con i nostri clienti. Tutti i membri del nostro staff forniscono un servizio a 360 gradi al cliente attraverso il loro

know how e competenza, fidelizzandolo nel corso del tempo fino arrivare a conoscerne le dinamiche e le necessità.

Vogliamo essere un punto di riferimento per le officine che ci scelgono, non solo attraverso la disponibilità immediata e l'ampiezza della nostra offerta, ma anche grazie alla nostra professionalità. Infine, dato che abbiamo a che fare con degli imprenditori, siamo anche molto attenti all'ottimizzazione dei costi: selezioniamo con attenzione i prodotti migliori per rapporto qualità/prezzo.



Giuseppe Scalise, titolare di C.A.R.

« Il 2023 è iniziato piuttosto bene, con la ripresa di tutti i servizi. La domanda dei clienti non è cambiata, però è vero che molti di loro prestano più attenzione rispetto al passato al prezzo di molti prodotti, in quanto il mercato sta cambiando notevolmente »

« Escluse le vernici, ci occupiamo praticamente di tutto: oltre ai ricambi meccanici, elettrici e di carrozzeria, le officine possono anche trovare una gamma completa di strumenti per la manutenzione e la cura della vettura »



Attraversiamo un periodo complesso caratterizzato dalle conseguenze della pandemia, dalla crisi delle materie prime e dalla situazione geopolitica internazionale. Come sta andando l'esercizio in corso? Ci sono cambiamenti nella richiesta di alcuni prodotti?

Abbiamo registrato un lieve miglioramento da fine 2022. Il 2023 è iniziato piuttosto bene, con la ripresa di tutti i servizi. La domanda dei clienti non è cambiata, però è vero che molti di loro prestano più attenzione rispetto al passato al prezzo di molti prodotti, in quanto il mercato sta cambiando notevolmente. La crisi delle materie prime si è fatta sentire sull'intero settore ma siamo riusciti a superarla senza grosse difficoltà, grazie al nostro ampio magazzino.

Fate parte del Consorzio Assoricambi. Cosa significa per voi aderire al Consorzio? Quali sono i vantaggi che ottenete da questa collaborazione?

Da un punto di vista imprenditoriale, abbiamo sempre creduto nell'importanza di affiliarsi a un gruppo. Proprio per questo, da gennaio 2023 siamo una delle nuove leve del Consorzio Assoricambi e grazie a questa partnership siamo sicuri che stimoleremo ulteriormente la nostra crescita professionale. Fin da subito abbiamo ottenuto diverse condizioni di acquisto favorevoli con importanti fornitori, inoltre attribuiamo un'importanza speciale alla condivisione delle esperienze e delle conoscenze all'interno del Gruppo, che ci porta altrettanti benefici.

Parliamo della svolta green e del futuro delle nuove alimentazioni. Quale pensiero ha potuto formulare a riguardo? Teme la sparizione di alcuni prodotti? Come vi state adeguando?

Ritengo sia necessario stare molto attenti a questa rivoluzione che sta toccando il settore della mobilità in generale, non soltanto automotive. La capillarità della rete di ricarica deve ancora espandersi, eppure cominciano a vedersi sempre più colonnine: la svolta green non solo è il futuro, è già il presente, da anni ormai anche nel nostro piazzale è installata una stazione di ricarica. Di conseguenza, guardiamo con attenzione alla concreta possibilità di veder "sparire" alcuni prodotti, ma siamo altrettanto decisi ad evolvere, per continuare a farci trovare pronti dalla (nuova) clientela.

In un mercato che evolve, l'aggiornamento delle competenze è certamente importante. Quanto conta per voi dedicare tempo alla formazione? Che tipo di supporti vi offre il Consorzio Assoricambi?

La formazione professionale per noi conta tantissimo, per questo abbiamo chiesto di entrare in Asso Ricambi. Il Consorzio ci offre numerose tipologie di servizi inerenti alla formazione, come corsi in presenza su diverse tematiche, ma anche via webinar.

« Stiamo testando la vendita attraverso canali telematici per consentire ai nostri clienti di avere informazioni commerciali e tecniche in tempo reale, con conseguente ottimizzazione del fattore tempo »