



ASSORICAMBI

ASSOCIATI & INDIPENDENTI



Una famiglia DI RICAMBISTI

Abbiamo intervistato Alessandro Rusticali, titolare di A.R.A. Autoricambi, azienda familiare giunta alla terza generazione. Nei suoi oltre cinquant'anni sul mercato, questa realtà si è trasformata nelle dimensioni rimanendo fedele ai valori di fiducia, dedizione e professionalità

a cura
della Redazione

Un piccolo negozio, in cui gli automobilisti e i meccanici di Forlì potessero trovare non solo il ricambio di cui avevano bisogno, ma soprattutto dedizione e professionalità. Questo è lo spirito con cui Emidio Rusticali avviò la sua attività nel 1969, col nome di A.R.A. Autoricambi (Accessori Ricambi Auto). Fin dal primo giorno, il fondatore ha investito il massimo impegno per far sì che i suoi clienti riconoscessero in lui il partner di fiducia con il quale sviluppare il proprio business. A mezzo secolo di distanza, la sua azienda attualmente è nelle sapienti mani del figlio Umberto e del nipote Alessandro, che proseguono con successo sulla strada tracciata: oggi, A.R.A. Autoricambi ha una sede di quasi 3.500 mq all'interno della quale lavorano una decina di collaboratori,

uno sviluppo costruito puntando su redditività e investimenti costanti nel corso degli anni. Conosciamo questi protagonisti del mercato ricambi romagnolo nell'intervista ad Alessandro Rusticali.

Alessandro, quali tipologie di prodotti trattate in azienda?

Commercializziamo ogni prodotto che ci richiede il mercato nell'ambito dell'autoriparazione. Tutto ciò che non è autoriparazione in senso stretto lo trattiamo marginalmente. Siamo altresì sempre molto attenti all'individuazione di nuovi componentisti e valutiamo ogni nuovo distributore di beni e/o servizi che si affaccia sul mercato. Questo ci permette di offrire ai nostri clienti un panorama di soluzioni che ci con-

traddistingue. Molti dei nostri servizi vengono venduti a clienti anche fuori provincia: un buon risultato, se si considera che non siamo noi ad andarli a proporre, ma è il passaparola che ci porta lavoro. Oggi rimanere focalizzati sulla sola vendita del prodotto riteniamo non sia la giusta politica, in quanto non porta a molte possibilità di "sopravvivenza commerciale" in un mondo nel quale lo stesso bene lo si trova quasi ovunque, e dove l'unica differenza effettiva è il prezzo di vendita. I servizi offerti, di ogni genere e natura, sono attualmente l'unico vero elemento di differenziazione tra gli attori del mercato, ad ogni livello della distribuzione, dal distributore al ricambista.

La vostra clientela è composta interamente da officine, o servite anche l'utente finale?

Ci rivolgiamo ad entrambe le categorie di clientela, dai possessori di partita iva al consumatore finale, con modalità differenti in quanto ognuno ha le sue necessità.

Sempre più ricambisti si affidano anche a portali e-commerce. Lei cosa pensa a riguardo?

Abbiamo un sito internet, ma abbiamo scelto di non entrare nel mondo degli e-commerce, in modo particolare negli e-commerce B2B. Ritengo che la capacità di gestire la difficoltà, complessità e profondità del nostro lavoro di ricambisti sia effettivamente quel "quid" che fino ad oggi ha permesso ad attività come le nostre di continuare a crescere. Se oggi sono qui a rispondere alle vostre domande è perché, tra le altre cose, è richiesta



Alessandro Rusticali, titolare di A.R.A. Autoricambi

una competenza nell'individuazione del ricambio da poter essere offerta solo da dei professionisti veri con la loro esperienza quotidiana sul campo. Competenze che sfuggono ai grandi player e che sono il nostro punto di forza. Quando parlo di identificazione del ricambio parlo paradossalmente anche della classica richiesta dei filtri per il tagliando dell'autovettura. Nonostante noi ricambisti ci appoggiamo ad ogni strumento informatico utile a fornirci le informazioni di cui necessitiamo, è molto spesso l'esperienza che davanti a molteplici scelte sa indicarci qual è quella corretta.

«NON SO COSA VOGLIA DIRE ADERIRE AD "UN" CONSORZIO, MA POSSO DIRVI COSA VUOL DIRE FAR PARTE DELLA FAMIGLIA ASSO RICAMBI, E LA MIA RISPOSTA È ASSOLUTAMENTE POSITIVA»





« È RICHIESTA UNA COMPETENZA NELL'INDIVIDUAZIONE DEL RICAMBIO COSÌ ALTA DA POTER ESSERE OFFERTA SOLO DA DEI PROFESSIONISTI VERI CON LA LORO ESPERIENZA QUOTIDIANA SUL CAMPO. COMPETENZE CHE SFUGGONO AI GRANDI PLAYER E CHE SONO IL NOSTRO PUNTO DI FORZA »

Quali ritiene possano essere i motivi per cui un'officina dovrebbe sceglierVi rispetto alla concorrenza?

Per le ragioni che ho esposto poco fa: competenza nella ricerca e nella corretta vendita del prodotto, unicità dei servizi offerti e flessibilità sulle richieste della clientela.

L'esercizio in corso risente delle sfide del mercato di questi mesi, dalle conseguenze della pandemia, alla crisi delle materie prime, fino alla situazione geopolitica internazionale? Ha notato dei cambiamenti nella richiesta di alcuni prodotti?

L'esercizio in corso sta andando discretamente bene, abbiamo un buon trend e, salvo imprevisti geopolitici e/o sanitari a livello globale, non possiamo che essere soddisfatti per il nostro lavoro.

Notiamo una vendita più alta di componentistica per autoveicoli datate, dovuta al fatto che le case costruttrici consegnano il nuovo immatricolato con grande lentezza e anche questo contribuisce all'invecchiamento del parco circolante più rapidamente di quanto non fosse qualche anno fa. Ciò va a vantaggio di tutto il nostro settore.

Cosa significa per voi far parte del Consorzio Asso Ricambi? Quali sono i vantaggi avete potuto riscontrare tramite questa collaborazione?

Siamo entrati a far parte di Asso Ricambi da gennaio di quest'anno: non so cosa voglia dire aderire ad "un" consorzio, ma posso dirvi cosa vuol dire far parte della famiglia Asso Ricambi, e la mia rispo-

sta è assolutamente positiva. Il primo punto di forza è senza dubbio lo scambio di informazioni che si ha all'interno di questa organizzazione, seguito dall'ampio ventaglio di opportunità che si hanno a disposizione per far crescere la propria attività e, non da ultimo, il ritorno economico di questa collaborazione. Tutte queste opportunità bisogna saperle sfruttare e Asso Ricambi è guidato e formato da un team di professionisti affiatati che aiuta ogni consorzio a sfruttare al meglio ogni possibilità. Senza tralasciare il fatto che il Consorzio di cui facciamo parte è composto di soli ricambisti e questo è molto importante in quanto le decisioni vengono prese per i nostri interessi e non collidono mai con entità diverse dalle nostre.

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?

Cercando di sintetizzare il più possibile, non penso che l'attuale formula di mobilità proposta dai legislatori sia quella che si imporrà nel corso dei prossimi anni, per diverse ragioni: la quantità di energia elettrica di cui la rete distributiva nazionale dovrebbe farsi carico; il costo dell'energia per il consumatore finale; l'inadeguatezza delle infrastrutture pubbliche; infine la geopolitica, con le terre rare controllate a livello globale da un paese, la Cina, le cui relazioni diplomatiche con l'occidente rimangono sempre sul "chi va là". Se la situazione non cambierà, vedo troppa incertezza sullo sviluppo di questa mobilità "green". Non da ultimo, ricordo un articolo di qualche mese fa di un importante quotidiano economico nazionale in cui il presidente di Toyota dichiarava apertamente che il veicolo elettrico non potrà in alcun modo essere l'unica via della mobilità futura. In merito alla sparizione di alcuni prodotti, penso sia naturale che alcuni spariranno per essere rimpiazzati da altri, è sempre stato così e credo lo sarà sempre. L'importante è essere pronti ai cambiamenti e non osteggiarli, il cambiamento è il motore dello sviluppo del mondo e ad osteggiarlo si rimane inevitabilmente vittima di esso.

Per prepararsi al cambiamento è fondamentale aggiornare costantemente le proprie competenze. Che tipo di supporti vi offre il Consorzio in relazione a questo tema?

L'aggiornamento è molto importante. Oggi più che mai rimanere aggiornati su ogni tema inerente al mercato, alla gestione aziendale, al giusto livello di soddisfazione della clientela, ma anche e soprattutto dei propri collaboratori è di primaria importanza e il Consorzio mette a nostra disposizione competenze professionali di primo livello, con corsi di formazione e consulenze mirate alle aziende che ne fanno richiesta.