



MEZZO SECOLO DI PROFESSIONALITÀ

Un'attenta ricerca e selezione dei componenti, accessori e ricambi auto originali fanno di **Autoricambi Massarosa, deposito FIAMM, un importante punto di riferimento presente sul territorio toscano da cinquant'anni**

a cura della Redazione

Autoricambi Massarosa Srl è un'azienda che si trova in provincia di Lucca, a Massarosa appunto, ed è stata fondata nel 1969 da Narciso Da Prato insieme a due soci che per motivi di anzianità hanno cessato l'attività tra gli anni Ottanta e Novanta. Successivamente i tre figli del fondatore, Alessandro, Massimo e Claudio, che facevano già parte dell'organico, hanno rilevato le quote degli ex soci iniziando ad affiancare il padre nella conduzione dell'azienda e sviluppando il lavoro sia nella parte del settore di meccanica, inizialmente prevalente, sia in quello di carrozzeria. Questo sviluppo è stato reso possibile grazie alla nuova sede inaugurata a metà degli anni Ottanta nella zona commerciale di Montramito, che si trova tra Viareggio e Lucca, che ha permesso nel tempo all'azienda di sviluppare la vendita sia verso clienti privati sia verso le concessionarie che sono presenti in questa zona. Autoricambi Massarosa si rivolge a una clientela di officine e carrozzerie nella zona della Versilia di cui fanno parte i comuni di Viareggio, Pietrasanta, Camaione, Massarosa, Seravezza e Forte di Marmi. Attualmente le vendite riguardano per il 60% il set-



Da sinistra, Massimo Da Prato, Fabrizio Tripodi, Alessandro Da Prato, Paolo Milanesi e Paolo Petroni

tore meccanico/elettrico, per il rimanente i settori di carrozzeria e accessori.

Lo scorso 20 settembre l'azienda ha organizzato presso il Grand Hotel Principe di Piemonte, sul lungomare di Viareggio, un evento per celebrare i cinquant'anni di attività con la presenza di 150 clienti. A questa serata hanno partecipato in rappresentanza di FIAMM, di cui Autoricambi Massarosa è depositario da oltre 25 anni per le province di Lucca, Massa e La Spezia, il responsabile vendite Fabrizio Tripodi, il direttore marketing Alessandro Lanari e Paolo Milanesi, area manager e Paolo Petroni, agente di zona,

ga ricambista

Massimo Da Prato con i clienti Giuseppe Pecchia, Piero Bertolaccini e Paolo Luisi, che ricevono una targa da Alessandro Da Prato

oltre che i distributori regionali di Ferodo, Blue Print e lubrificanti Rowe che hanno dato anche un importante supporto organizzativo. Durante la serata sono stati consegnati riconoscimenti ai dipendenti e a tre clienti storici che hanno condiviso con l'azienda questo lungo percorso.

Abbiamo approfondito la conoscenza di questa realtà rivolgendo alcune domande ad Alessandro Da Prato.

Com'è strutturata la vostra azienda?

La nostra azienda ha un totale di tredici addetti con una forte presenza familiare. Infatti oltre a noi tre fratelli, che operiamo con ruoli diversi in azienda da un anno, si è inserito il figlio di mio fratello Massimo che ci auguriamo possa dare continuità all'attività per il futuro. Da sottolineare che negli ultimi anni abbiamo inserito gradualmente figure giovani che hanno contribuito a dare all'azienda un'impronta rivolta al futuro.

Avete effettuato degli investimenti negli ultimi anni per migliorare la produttività e come sta andando dal punto di vista dei risultati?

L'ultimo investimento che abbiamo fatto è stato l'apertura nel 2016 di un nuovo punto vendita a Querceta, che si trova tra Massa e Pietrasanta, che ci ha consentito di servire meglio questa zona della Versilia che per noi è molto importante. A distanza di tre anni, siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti.

Quali strumenti informatici gestionali utilizzate?

Dal 2014 utilizziamo un programma specifico per la gestione dei ricambi prodotto da Proger che ci sta fornendo un buon supporto. Al nostro interno utilizziamo i codici a barre per un veloce servizio al banco.

Quali sono i prodotti più richiesti? Puntate molto sulle vendite on-line?

I prodotti più richiesti sono naturalmente quelli che riguardano la manutenzione dell'auto ovvero filtri, pastiglie freni, lubrificanti. Come ricambi senz'altro

kit distribuzione e frizioni. Per quanto riguarda la parte elettrica sicuramente batterie, motorini di avviamento e alternatori sono i più richiesti. Anche se abbiamo un sito internet, almeno per il momento preferiamo concentrare e curare bene la nostra attività nella nostra zona.

Se dovesse calarsi nel ruolo di un'officina come si assicurerebbe il futuro in un periodo di grandi cambiamenti come quello attuale?

Il ruolo dell'autoriparatore in questa fase di cambiamento è molto difficile. Stare al passo con lo sviluppo tecnologico e dell'elettronica sull'auto richiede oltre che ingenti investimenti anche un'adeguata preparazione tecnica che solo le officine che hanno operato un cambio generazionale possono affrontare. La figura del meccanico tradizionale sta piano piano scomparendo. Quindi per il futuro per gestire bene un'officina servono persone giovani preparate tecnicamente e in grado di saper investire le proprie risorse nella giusta direzione.

Come sono i vostri rapporti con fornitori e clienti?

I nostri rapporti con i clienti sono basati principalmente su visite quotidiane per consegne o per la promozione dei prodotti, mentre con i fornitori utilizziamo gli e-commerce.

In un settore così movimentato, quali sono secondo lei le prospettive per il futuro della distribuzione e quali sono i vostri progetti?

In effetti il settore dell'aftermarket è oggetto di veloci cambiamenti che solo facendo parte di un gruppo sono sostenibili in termini di competitività. Secondo noi oltre alla competitività è indispensabile offrire al cliente sia un servizio di consegna dei ricambi efficiente, rapido e veloce che corsi di formazione e aggiornamento. Per il futuro intendiamo sviluppare oltre al settore auto anche i ricambi moto.

Appartenete a gruppi o consorzi?

Si facciamo parte del CRT (Consorzio Ricambisti Toscani) che ha sede operativa a Prato e che fa parte del gruppo Fencar, con cui sviluppiamo una grande parte del nostro fatturato. Questa appartenenza ci ha permesso, oltre che di condividere esperienze con i colleghi, di mantenere un'ottima competitività.

Com'è andato l'esercizio 2018 e quali sono i vostri obiettivi per l'anno in corso?

L'anno 2018 per noi è stato molto positivo in termini di crescita e per l'anno in corso il nostro obiettivo è quello di confermarci su questi valori. Nei primi tre trimestri i dati sono stati molto positivi, in linea con i nostri obiettivi.

ga