



PROFESSIONISTI DEL RICAMBIO

Fondata nel 2017, PRO.PARTS è una realtà giovane e dinamica, nata dalla volontà di due imprenditori del settore di portare anche al Nord il modello organizzativo già sperimentato con successo nelle loro aziende storiche.

a cura della Redazione

Con una sede a Nembro (BG), dove nel gennaio 2017 ha rilevato l'attività commerciale della PROBO Srl, e una a Milano, aperta a marzo 2018 nei locali della ex Fiorenzo Milella Srl, PRO.PARTS è un'impresa di rivendita ricambi che si propone sul mercato con un approccio commerciale molto dinamico ed utilizza strumenti di gestione all'avanguardia.

Dal luglio 2020, è stata rilevata al 100% da uno dei due soci fondatori, la DE FRANCO ROCCO & C. (DFR) con sede a Castrovillari in Calabria. In breve tempo ha raggiunto i 4,5 milioni di euro di fatturato con 25 dipen-

denti e, insieme alla DFR, rappresenta oggi un gruppo con un volume di affari vicino ai 10 milioni di euro. Opera sul mercato con 6 persone dedicate alla vendita esterna e 10 addetti al Customer Service, che gestiscono giornalmente oltre 1000 richieste di assistenza. Crea spesso nuove promozioni dedicate a



Paolo Colabucci

diversi marchi e prodotti, in modo da permettere ai clienti di beneficiare delle migliori opportunità. Svolge un servizio di distribuzione molto capillare sul territorio con 8 corrieri diretti che effettuano fino a 4 consegne giornaliere. Abbiamo incontrato Paolo Colabucci, General Manager dell'azienda, e gli abbiamo posto alcune domande circa i progetti futuri per la sua azienda e le strategie per distinguersi dalla concorrenza.

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

Complessivamente, con l'acquisizione dei due negozi di Nembro e di Milano, disponiamo di quasi 5.000 mq tra magazzini, aree clienti e uffici e trattiamo tutti i principali marchi della distribuzione, offrendo ai nostri clienti una vasta scelta di prodotti differenziati per qualità e prezzo. Importante è anche l'attenzione che poniamo verso la fornitura di attrezzature, formazione e servizi per l'officina, perché siamo consapevoli che il ruolo del ricambista moderno non può più limitarsi alla sola fornitura dei ricambi, ma deve essere quello di assistere a 360 gradi le proprie officine nella loro attività quotidiana.

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

Recentemente siamo entrati a far parte del consorzio NEOPARTS del quale condividiamo in pieno la



missione. Crediamo molto nella possibilità di accelerare nel nostro processo di maturazione e di crescita, sviluppando sinergie con altri ricambisti che hanno la nostra stessa filosofia. Inoltre il fatto che il titolare e presidente di PRO.PARTS Andrea de Franco sia anche presidente di NEOPARTS ci mette in prima linea all'interno del consorzio stesso.

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

Con la nostra società madre DFR abbiamo una collaborazione molto stretta e stiamo sviluppando importanti sinergie operative, sia nell'acquisto dei pro-





“ Crediamo molto nella possibilità di accelerare nel nostro processo di maturazione e di crescita, sviluppando sinergie con altri ricambisti che hanno la nostra stessa filosofia. ”

dotti che nella gestione delle attività di vendita. Grazie al loro supporto ed esperienza, abbiamo implementato in PRO.PARTS alcuni moderni strumenti di gestione che ci permettono di tenere sotto controllo i nostri principali processi e di migliorare i rapporti con i nostri clienti e fornitori. Puntiamo su un dialogo trasparente e stiamo attenti ad ogni dettaglio della relazione.

Ai nostri fornitori chiediamo di darci la migliore competitività e il pieno supporto in cambio di lealtà e rispetto degli impegni assunti. Ai nostri clienti promettiamo la massima cura e attenzione in cambio della loro fiducia e fedeltà. Misuriamo costantemente la qualità del servizio che offriamo, tracciando ogni richiesta e intervenendo immediatamente per risolvere ogni criticità.

Ai clienti cosiddetti “priority” forniamo un supporto personalizzato alle loro specifiche esigenze affinché possano ricevere da PRO.PARTS il massimo del servizio possibile.

Quali sono le prospettive per il futuro del ricambista?

Il nostro è un settore in perenne evoluzione, nel quale i bisogni si trasformano rapidamente e quindi occorrerà essere sempre più efficienti, flessibili e competitivi. L'efficienza, intesa come capacità

di offrire servizi di qualità a costi sostenibili, sarà una delle chiavi di successo nel prossimo futuro. Il modello organizzativo che abbiamo adottato insieme alla DFR si fonda sulla valorizzazione della professionalità dei collaboratori e sul fornire loro i più moderni strumenti operativi in modo che possano svolgere al meglio il loro lavoro.

Crediamo molto nel team e nel senso di responsabilità dei nostri collaboratori ai quali diamo pieno credito e autonomia.

Quello che ci differenzia da molti altri ricambisti, anche più grandi ed organizzati di noi, credo sia lo spirito, con il quale quotidianamente affrontiamo le nostre attività. La voce del cliente è quella che ci guida tutti i giorni per migliorarci e, quando serve, per correggerci.

Sono convinto che il modello che abbiamo adottato sia quello giusto per competere anche con aziende o gruppi più strutturati del nostro.

I risultati finora raggiunti in così breve tempo ci danno ragione. Anche in un periodo difficile come quello che abbiamo vissuto nell'ultimo anno siamo



riusciti a crescere aumentando il fatturato e il numero dei clienti fidelizzati e questo ci dà la spinta per continuare avanti con ancora maggiore forza ed entusiasmo.

Personalmente vorrei fare un ringraziamento speciale alla Proprietà di PRO.PARTS, la famiglia De Franco, che sta credendo fortemente in questo progetto offrendoci costante supporto e dandoci grande fiducia. La strada è ancora lunga ma ce la metteremo tutta per migliorarci e per raggiungere gli ambiziosi traguardi che ci siamo prefissati!