



A TUTTO GAS

R.A.R e XXL Marmitte hanno organizzato una gara dedicata ai propri clienti tra le curve del kartodromo del Circuito di Franciacorta. Il motivo? Conoscere meglio le officine, con cui collaborano quotidianamente.

a cura della Redazione

Nata nel 1979 in un piccolo seminterrato a Nova Milanese, R.A.R. è diventata in meno di 40 anni una figura di spicco nella distribuzione dei ricambi per veicoli industriali. Fondata da Giuseppe Piccolo la realtà imprenditoriale brianzola è passata dalla “cantina” a ben quattro filiali in Lombardia e Piemonte, oltre alla sede di Nova Milanese di complessivi 5000 metri quadri. L'importante espansione è stata possibile grazie alla qualità dei marchi trattati, al personale qualificato, agli investimenti in termini di stock, alla rapidità di consegna ma soprattutto per merito della professionalità e passione applicata al lavoro.

Abbiamo incontrato Edoardo Picciolo sales manager che ha risposto alle nostre curiosità legate principalmente a come, questa interessante azienda, si sia potenziata e ampliata con ulteriori filiali nel corso degli anni e abbia cercato di fidelizzare al meglio la propria clientela.

R.A.R è un'azienda dinamica e attenta alle esigenze del cliente. Ci può spiegare qual è la vostra politica aziendale?

Fondamentale, per il consolidamento dell'azienda, è stata, tra le altre, anche la particolare attenzione al problem solving, attraverso il quale R.A.R. ha sempre garantito affidabilità e risposte celeri alla clientela. Grande importanza va data all'intuizione di aggredire nuovi mercati, creando dei punti vendita sul terri-





XXL MARMITTE ITALIANE

Fondata nel 2003 dai fratelli Tortora, la XXL Marmitte Italiane è cresciuta nel corso degli anni grazie all'esperienza tecnica-artigianale e alla passione dei suoi fondatori e del suo team. L'impianto produttivo del marchio campano si estende su una superficie di circa 5000 metri, dove all'interno sono presenti moderni macchinari per la lavorazione dell'acciaio alluminato. Il centro ricerche e sviluppo è sempre attento alle novità del mercato, in particolar modo nel settore truck, dove riesce a sviluppare nuovi prodotti con la massima qualità. Grazie al magazzino di circa 4.000 metri organizzato in modo semi-automatico, la XXL Marmitte Italiane è in grado di garantire la costante disponibilità di oltre 3.000 referenze ed oltre 40.000 pezzi tra marmitte, fascette, flessibili, gommini ad accessori vari.

torio. Nel 1997, infatti, venne avviato il progetto della filiale di Varese e questa nuova esperienza ci aprì nuovi scenari e maggiore potere di acquisto. Seguirono, infatti, nuove aperture a San Pietro Mosezzo (No), a Tortona (Al) e, nel 2011 ultima per data di fondazione, la filiale di Brescia.

Così, su circa 5.500 metri quadrati, in R.A.R. collaborano 37 operatori che trattano i seguenti marchi di ricambi: XXL, AP, Valeo, Sabo, Euroricambi, Ferodo, Errevi, Emmerre, Lema. Siamo, inoltre, ricambista BRT con l'appoggio di Rhiag, potendo così ampliare la gamma di tutti i prodotti trattati da questo importante gruppo. A questo proposito il servizio di consegna della merce, da sempre gestito con grande successo da propri veicoli, è stato ulteriormente migliorato estendendo la nostra offerta a servizi di logistica forniti da terzi. La nostra mission è "correre a fianco del cliente" ricercando soluzioni di interesse comune. Per rendere fattibile ciò e per tenere sempre viva l'attenzione sulla soddisfazione del cliente, avvalendoci della collaborazione di importanti società di marketing, organizziamo corsi in sede aperti a tutti i collaborato-

ri di ogni livello di impiego per raccogliere, con saggezza, i suggerimenti e le necessità di tutti.

Riguardo all'evento organizzato del kartodromo dell'autodromo di Franciacorta, può dirci chi ha partecipato e quali sono gli obiettivi che vi spingono a organizzare questi eventi?

L'evento è stato organizzato prevalentemente per le officine seguite dalla nostra filiale di Brescia e lo scopo non era solamente

quello di conoscerle personalmente, ma anche un'occasione per poter scambiare impressioni sull'andamento del mercato e comunicare loro l'apprezzamento per l'ottimo lavoro svolto con noi, identificando anche spunti interessanti per un possibile consolidamento nel prossimo futuro.

In un mondo che va di corsa, ritengo essere poche le occasioni con le quali si possano ricevere le attenzioni del cliente e in queste, mi accorgo quanto sia davvero poco il tempo per esprimere i propri progetti.

L'evento come quello che abbiamo organizzato all'autodromo, rappresenta dunque una vera opportunità per conoscere a fondo la persona che c'è dietro alla propria figura professionale in un ambito distensivo e divertente e perché no, anche competitivo con una sorta di rivalità di gioco della durata di pochi minuti, e che aiuta a scoprire di avere lo stesso spirito e le stesse aspettative.

Può raccontarci il vostro rapporto con XXL Marmitte?

Il nostro rapporto con XXL è nato oltre dieci anni fa dall'amicizia sorta tra me e Roberto Tortora, sales manager della società, durante le fiere di settore.

Seguendo i grandi progressi avuti dal marchio partenopeo, negli ultimi anni abbiamo iniziato una collaborazione potendo apprezzare non solo la qualità del prodotto, ma anche la facile rintracciabilità degli articoli attraverso i cataloghi e l'e-commerce powered TEC DOC nonché l'ampia disponibilità di magazzino che vanta il 95% dell'evasione in giornata degli ordini. È stato facile convincersi di poter puntare sul prodotto XXL per un valido e completo assortimento di marmitte scarico per i veicoli industriali, da poco realizzato nei nostri magazzini, e che abbiamo presentato con questo evento.