



Alessandro Ravenna e Claudia Pagnin, CEO di Autodis RTS Group

AUTODIS RTS GROUP

RADICAMENTO TERRITORIALE PER VINCERE LE SFIDE

In un mercato sempre più competitivo, la differenziazione rappresenta la principale leva strategica per continuare a crescere. Ne sono convinti Alessandro Ravenna e Claudia Pagnin di Autodis RTS Group, che vedono nell'equilibrio tra forza del Gruppo e autonomia territoriale il principale fattore per consolidare la propria presenza nel Nord Est.

Secondo il CEO Alessandro Ravenna, l'Italia è un mercato eterogeneo, dove applicare un unico modello commerciale sarebbe poco efficace. Per questo, Autodis Italia valorizza l'autonomia dei quattro poli distributivi, consentendo a ciascuno di sviluppare politiche commerciali coerenti con le caratteristiche del proprio territorio. Allo stesso tempo, l'appartenenza a un grande Gruppo garantisce l'accesso a progetti strategici, a una centrale acquisti strutturata e a relazioni consolidate con i fornitori. Per il distributore, questa strategia è fondamentale in una regione altamente concorrenziale come il Triveneto, dove il mercato, oltre che con i principali operatori italiani, deve confrontarsi con un numero sempre maggiore di distributori provenienti da Polonia, Austria e Croazia, che attuano politiche di prezzo particolarmente aggressive. La leva con cui RTS si differenzia è invece rappresentata dai servizi: disponibilità di magazzino, profondità di gamma, rapidità e puntualità delle consegne. A questi si aggiungono i progetti dedicati alle officine e il supporto ai ricambisti che cercano partner in grado di offrire continuità, competenze e strumenti di sviluppo del business.

Una trasformazione che, secondo la CEO Claudia Pagnin, riguarda soprattutto le nuove generazioni di ricambisti. Oltre al prezzo, oggi cresce infatti l'attenzione verso il supporto tecnico, la formazione, l'affidabilità logistica… Un cambiamento che RTS accompagna organizzando incontri con ricambisti e officine per presentare le opportunità offerte dal Gruppo e rafforzando il rapporto di collaborazione. In questa direzione va anche il recente progetto dedicato alla carrozzeria, che garantisce non solo disponibilità dei prodotti, ma anche qualità del servizio logistico, consentendo di consegnare rapidamente e con la massima affidabilità anche i componenti ingombranti.

La crescita degli ultimi anni è stata accompagnata anche da un'importante evoluzione organizzativa. RTS è passata da cinque sedi distribuite su circa 8mila m^2 a due piattaforme logistiche per complessivi 14mila m^2, con oltre 164mila referenze gestite e un fatturato che nel 2026 supererà i 60 milioni di euro. Da settembre, la denominazione sociale è diventata Autodis RTS Group, scelta che rafforza il legame con il Gruppo. Per Ravenna e Pagnin, l'ingresso in Autodis Italia ha rappresentato un percorso di crescita continua. In questi dieci anni il confronto con il management internazionale, l'introduzione di nuovi processi organizzativi e la fiducia ricevuta negli investimenti hanno consentito all'azienda di evolvere senza perdere la propria identità. Una crescita condivisa con i collaboratori, sui quali Autodis RTS Group continua a investire con convinzione, migliorando gli ambienti di lavoro, favorendo la formazione e il lavoro di squadra.

www.autodisrtsgroup.it