

«IL NOSTRO LAVORO? SERVIZI E MOBILITÀ»

Paolo Saltarelli è l'amministratore delegato della Rattix di Barzago
«Vendiamo e noleggiamo auto e assistiamo i clienti in numerosi campi»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Non «rivenditori di auto usate» a km0 e aziendali, ma «provider di mobilità». E nessuna concessionaria, ma Rattix point: sette in Italia e altri quattro di prossima apertura, più uno a Barcellona e un altro in progetto in un Paese europeo. Nel tempo la vecchia ragione sociale "Ratti non solo auto" dell'attività fondata da Giovanni Ratti a Barzago nel 2012 ha ceduto il passo all'odierna "Rattix", che ha dato vita a una realtà che oggi offre molteplici servizi sulla mobilità mettendo a segno un obiettivo che fin dall'inizio era già nella visione di Giovanni Ratti.

Oggi i servizi aziendali riguardano la vendita di auto usate a km0 ma anche il business delle moto, delle bici elettriche e non, il noleggio a breve e lungo termine e servizi finanziari e assicurativi. Ne parliamo con Paolo Saltarelli, ad di Rattix, manager con all'attivo, dopo la laurea in università Bocconi, un percorso di crescita strategica d'azienda maturato anche all'estero.

«Che azienda è oggi Rattix?»

Rattix si posiziona come un provider di mobilità, per cui rispondiamo a tutte le esigenze di mobilità spaziando dai prodotti quali auto, moto, bike ai servizi di noleggio a breve e lungo termine ma anche servizi finanziari, assicurativi e di garanzia e garage.

Quali sono stati nella storia aziendale i momenti di maggior crescita?



Paolo Saltarelli, amministratore delegato della Rattix di Barzago

In questi anni, passo dopo passo, ci siamo fatti riconoscere. In Rattix ogni anno ha rappresentato un momento di crescita significativo e ha segnato degli snodi importanti. Tuttavia, possiamo individuare alcuni momenti chiave che hanno segnato una svolta fondamentale per il nostro sviluppo. Le fondamenta del cambiamento le abbiamo posate con il rebranding aziendale, un passo che ha ridefinito la nostra identità e ci ha proiettati in una nuova fase.

Quali sono stati poi i principali obiettivi?

Tra i primissimi obiettivi di crescita collochiamo lo sviluppo del progetto internazionale. Nel 2023 abbiamo compiuto un grande passo strategico con

zionale con quattro nuove aperture importanti.

Cosa ha spinto l'azienda ad aprire anche al business di moto e bici?

L'apertura al business delle moto è stato il miglior esempio delle nostre attitudini sartoriali, dove puntiamo a offrire un servizio personalizzato. Infine, lo sviluppo del mondo bike sarà per il 2024 l'affermazione di un brand sistemico dove le nostre XPeople (cioè le 120 persone che lavorano in azienda, nda) e i nostri clienti diventeranno coprotagonisti di un ecosistema di mobilità.

Qual è la filosofia di fondo che guida lo sviluppo aziendale?

È quella di promuovere lo sviluppo della persona, sia che si tratti delle persone che lavorano con noi sia che si tratti della nostra community. Noi viviamo la mobilità come una possibilità dell'essere umano di raggiungere i propri obiettivi, creare nuovi percorsi e realizzare grandi sfide per se stesso e per la collettività, con obiettivo finale di arrivare all'autodeterminazione della persona. Vogliamo vendere alla persona, non un prodotto, ma un mondo di possibilità.

Come sono andate le vendite negli ultimi 3-4 anni?

Molto bene, negli ultimi tre anni abbiamo registrato una crescita aggregata media del 20%.

Come va il mercato nazionale?

Ci sono tantissime opportunità da cogliere. Se ci concentriamo solamente sul settore auto, il pri-

l'apertura del nostro Rattix Point a Barcellona, un progetto da cui ci aspettiamo molto. Stiamo sviluppando e ampliando le nostre radici su tutto il territorio nazionale, oggi abbiamo attivi sette Rattix point in diverse regioni italiane, ma il numero è in costante aggiornamento, e una rete fitta di delivery point.

Quanto è importante il mercato spagnolo?

In Spagna continueremo ad investire. Il nostro progetto è quello di replicare in Spagna la crescita che abbiamo realizzato in Italia. Abbiamo lanciato una rivoluzione geografica, apriremo due nuovi punti in Spagna e amplieremo la nostra presenza internazionale in una nuova country. Infine, rafforzeremo il mercato na-

Rassegna stampa

22 marzo 2024

Mobilità & mercato

Il mercato delle auto usate in Italia

(Dati Unrae)

Nel 2023

5.009.362

trasferimenti di proprietà rispetto ai



4.614.244

del 2022
pari ad
un incremento
dell'8,6%

Trasferimenti per tipo di alimentazione

diesel	47,5%
benzina	39%
ibride	5,4%
GPL	4,5%
metano	2,4%

Trasferimenti per età del veicolo

oltre 10 anni di anzianità ha raggiunto il 50,4%
la quota delle auto da 6 a 10 anni
15,7%
da 4 a 6 anni
12,5%
da 2 a 4 anni
11,7%
da 1 a 2 anni
3,8%
da 0 a 1 anno
5,9%



mo bimestre dell'anno ha segnato una crescita complessiva del 11,7% rispetto allo stesso periodo del 2023.

L'azienda ha avuto uno sviluppo estero: com'è stata gestita la crescita?

Lo sviluppo del business a Barcellona è stato seguito direttamente dal nostro fondatore Giovanni Ratti, per imprimere la vision innovativa e futuristica che caratterizza Rattix da sempre. All'estero, come in Italia, siamo impegnati con l'offerta e la gestione di tutti i nostri prodotti e servizi.

Quali sono state le più importanti innovazioni tecnologiche e gestionali

In tre anni la crescita media aggregata è stata del 20%

«Tra gli obiettivi lo sviluppo internazionale dell'azienda»

Trasferimenti

privati/
aziende

56,9%

di tutti i passaggi di proprietà

38,9%

trasferimenti da operatore a cliente finale

trasferimenti da Km 0

3,0%

provenienti dal noleggio

1,1%

complessivo

L'azienda RATTIX



Fondazione 2012 a Barzago
Fondatore Giovanni Ratti

Prodotti: auto km 0 aziendali, moto, biciclette elettriche e non

Servizi: noleggio a breve e lungo termine, servizi finanziari, assicurativi e di garanzia e garage

120 dipendenti

7 sedi in Italia + 4 di prossima apertura:

- 2020 espansione in Veneto e Piemonte
- 2021 rebranding col nuovo nome Rattix
- 2022 apertura al mercato delle moto
- 2022 potenziamento della formazione continua
- 2023 avvio dei servizi di noleggio a breve e lungo termine
- 2023 apertura sede a Barcellona
- 1 sede di prossima apertura in Europa



Withub

su cui l'azienda ha investito?

Stiamo cavalcando qualsiasi onda di cambiamento tecnologico e gli investimenti su questo settore sono per noi un pilastro importante. Il nostro team interno ha sviluppato un orchestratore per l'integrazione della gestione dei processi aziendali core con Erp (software che integra i processi di gestione aziendale, nda), Crm (per la gestione dei dati dei clienti, nda) e customer data platform di ultima generazione e altamente evoluti. L'architettura utilizza l'intelligenza artificiale e il machine learning per l'analisi dei dati che ci permette di prendere decisioni di business fondamentali. L'intelligenza artificiale è un ambito su cui stiamo inve-

stendo in modo proattivo. I nostri avatar Xara e Ximo sono diventati popolari nella nostra community YouTube e LinkedIn. Stiamo lavorando a un progetto ingaggiante per la nostra community, ma su questo non possiamo anticipare niente.

Come vede il dibattito in corso sui temi della mobilità sostenibile?

Nella nostra visione immaginiamo un mondo in cui la tecnologia e l'umanità si fondono armoniosamente per creare un ambiente sostenibile e inclusivo. Abbiamo a liberare il potenziale creativo delle persone, consentendo loro di concentrarsi su attività di valore aggiunto e di innovare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IV

LA PROVINCIA
VENERDI 22 MARZO 2024

L'impresa

Nuovi mercati

I mercati

Sette le sedi in Italia In Spagna lo sbarco in forza

Nata nel 2012 a Barzago per iniziativa di Giovanni Ratti, Rattix si è affermata come provider di mobilità che oggi include prodotti e servizi. Un risultato arrivato attraverso tappe che negli ultimi quattro anni sono state implementate da pro-

grammi stringenti di crescita e formazione del personale. Con sette sedi in Italia e quattro di prossima apertura e l'aggiunta di un mercato estero che in Spagna sta vivendo una crescita direttamente gestita da Giovanni Ratti, Rattix ha dato il via nel 2020 al-

l'espansione in Veneto e Piemonte. L'anno successivo la ragione sociale Rattix ha sostituito l'originaria "Ratti non solo usato", una decisione presa per sottolineare la risposta dell'azienda a una domanda sulla mobilità che si faceva sempre più estesa e che dall'auto

usata a km0 aziendale spaziava alle moto, alle bici anche elettriche e a una serie di servizi finanziari e assicurativi. L'azienda guidata dall'ad Paolo Saltarelli si è dunque trovata a rivedere l'intera campagna di comunicazione. M.DEL.

In crescita il mercato auto E sono in arrivo gli incentivi

Le immatricolazioni

I dati di febbraio confermano la domanda dei privati in aumento del 18%

Il primo bimestre del 2024 è stato positivo per il settore auto, ma i nuovi ordini sono congelati in attesa che il Governo chiarisca la partita dei nuovi incentivi per l'acquisto, annunciati a dicembre ma

che si stima possano partire non prima di aprile.

Un'attesa che sta frenando le nuove immatricolazioni.

Sulla frenata attesa nelle prossime settimane in attesa del Dpcm sui nuovi incentivi incide anche l'incertezza sul tipo di auto da acquistare in relazione alle misure Ue sulla transizione energetica, ma contano anche i prezzi elevati raggiunti dalle auto.

Secondo dati del ministero

dei Trasporti a febbraio in Italia sono state immatricolate 147.094 auto, il 12,8% in più dello stesso mese del 2023. Nei primi due mesi dell'anno le immatricolazioni sono state in tutto 289.103, con una crescita dell'11,7% sullo stesso periodo del 2023.

I dati di febbraio confermano che il mercato in generale è sostenuto dai privati (+18,22%), con un ruolo di rilievo dei noleggi a breve ter-

mine che hanno raddoppiato le immatricolazioni e, di nuovo, la vendita delle auto km zero. Male, invece, per gli acquisti di auto destinate ai noleggi a lungo termine, settore che, anche per effetto dell'attesa sugli incentivi, calano del 14,49% per un totale di circa 5 mila targhe in meno.

Dalla metà del 2023 sono inoltre riprese le vendite delle auto chilometro zero, pressoché scomparse negli ultimi anni di crisi produttiva e rialzo dei prezzi.

Con le loro caratteristiche di aver percorso pochi chilometri, le chilometro zero sono un'opportunità di risparmio sul prezzo di acquisto. Le auto-immatricolazioni vengono



Mercato dell'auto in crescita

targate e intestate alla concessionaria, che poi le rivende a un prezzo che in media è di circa il 25-30% in meno rispetto a quello dello stesso modello non ancora immatricolato. Nei dati di febbraio 2024, robuste iniezioni di auto-immatricolazioni sono state effettuate soprattutto dai concessionari con una crescita del 30,56% rispetto a gennaio.

Nel corso del 2023 le auto-immatricolazioni avevano registrato un aumento complessivo del 24,67%, un dato superiore a quello medio di mercato al punto che gli osservatori del settore affermano che senza km zero a giugno 2023 i risultati sarebbero stati gli stessi del 2022. M. DEL.

LA PROVINCIA
VENERDI 22 MARZO 2024

V

120



I numeri dell'organico sono in aumento

Sono 120 i lavoratori di Rattix, azienda cresciuta rapidamente in diversi settori della mobilità. Fra i business principali, quello del solo settore di rivendita auto km0 aziendali il primo bimestre di quest'anno ha segnato una crescita complessiva dell'11,7% rispetto allo stesso periodo del 2023

«Aggiornamento continuo L'attenzione al digitale»

Strategia. Negli ultimi due anni, Rattix ha intensificato i piani formativi
L'ad Saltarelli: «I corsi sono necessari allo sviluppo delle competenze»

LECCO

Negli ultimi due anni Rattix ha intensificato i programmi di formazione del personale anche alla luce degli investimenti sostenuti per l'implementazione di nuove tecnologie informatiche.

«Le nostre persone sono il centro e il motore di tutto ciò che facciamo. Abbiamo ribaltato il concetto di formazione, trasformandolo da un evento occasionale a un'esperienza continua e coinvolgente». Così l'ad di Rattix, Paolo Saltarelli, spiega la ristrutturazione dell'intero sistema di formazione continua che coinvolge tutti i 120 lavoratori dell'azienda leccese specializzata in servizi per la mobilità. Un progetto, quello formativo, che risponde a una visione aziendale complessiva ed è parte integrante con il resto degli investimenti aziendali in innovazione per i quali «abbiamo recentemente sfidato il paradigma tradizionale, adottando un approccio audace e innovativo per ridefinire il futuro della Rattix».

Primo passo

E la formazione è stato il primo passo di una rivoluzione gentile che sta accompagnando nuova crescita in Italia e all'estero.

Oltre alla formazione per soft e hard skills, l'azienda investe in formazione tecnologica «che va oltre il semplice adattamento al digitale. Abbiamo creato - aggiunge Saltarelli - un ambiente in cui l'innovazione tecnologica è sinonimo di progresso umano, consentendo alle nostre persone di abbracciare le ultime frontiere della tecnologia con corag-



Un ufficio della sede Rattix a Barzago

gio e creatività». La formazione, dunque, come pilastro di crescita individuale, collettiva e aziendale «imprescindibile, fondamentale per lo sviluppo personale e professionale, garantendo competenze essenziali per affrontare ogni tipo di sfida. Nel nostro futuro, l'educazione diventa un diritto universale, accessibile a tutti».

Per fare formazione l'azienda organizza percorsi su misura, realizzati all'interno e anche all'esterno, incluso l'estero «per fornire esperienze di apprendimento innovative e adattabili alle esigenze globali».

A parte la formazione obbligatoria, gli interventi più mirati

rispetto alle necessità aziendali coinvolgono ogni ambito, operativo e non, «compreso lo sviluppo della crescita personale con il nostro psicologo aziendale».

I corsi spaziano dal management ai corsi verticali per i team aziendali, compresi anche viaggi all'estero e team building aziendali o di team, che spaziano anche «dal cocktail and mixology al canyoning».

E un aspetto di non poco conto riguarda la formazione digitale, ambito, questo, che supporta in modo massiccio l'intera attività e promozione aziendale. Fin dalla sua nascita, nel 2012, Rattix è stata fra le prime società

in Italia ad inserire un e-commerce per l'acquisto di auto usate a km 0 aziendali con la possibilità di bloccare l'auto online dando poi così corso a tutta la procedura offline prima di completare l'acquisto.

Ciò sottolinea l'importanza dell'investimento realizzato sul portale web e sulla relativa gestione, supportata da programmi di formazione.

Contenuti

L'azienda, in sostanza, dodici anni fa nasceva come compagnia digitale, investendo fin da subito nella costruzione delle community digitali e nei contenuti dei diversi canali social che totalizzano centinaia di migliaia di follower attivi e in forte crescita negli ultimi anni.

Un programma, quello della formazione continua in Rattix, complessivo che in un'azienda che include molti giovani certo guarda anche alle possibilità di avanzamento e di carriera sostenute proprio da una formazione mirata: «In Rattix - aggiunge Saltarelli - promuoviamo una cultura che favorisca lo sviluppo personale e professionale, offriamo percorsi di carriera investendo nella crescita di ciascun individuo. I nostri playmaker che sono alla guida dei team sono tutti molto giovani. La Rattix - conclude Saltarelli - nasce dalla nostra community di persone che sono il nostro ecosistema. Vogliamo dei protagonisti, non degli esecutori. E questa, dobbiamo dirlo, è la grande lezione di leadership che deriva dalla visione del fondatore». **M. Del.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA