



# Progettualità e formazione per le officine del futuro

48  
NM

LO SCORSO 29 FEBBRAIO, A BRESCIA, OVAM HA ORGANIZZATO UN INCONTRO CON I RICAMBISTI E LE OFFICINE BRESCIANE NEL QUALE, GRAZIE ANCHE ALLE RECENTI ESPERIENZE EUROPEE, HA POTUTO TRASMETTERE AI PARTECIPANTI QUALI SONO LE PROSPETTIVE PER LA PROFESSIONE DELL'AUTORIPARATORE INDIPENDENTE.

DAVID GIARDINO

Conoscere le dinamiche europee della professione dell'autoriparatore può servire, se mediato con una approfondita conoscenza del mercato di riferimento, a capire se i propri investimenti e se la propria progettualità assecondano o meno le tendenze internazionali. L'assunto è che, prima o poi, ciò che capita al di là delle Alpi arriverà anche in Italia.

## ITALIA - GERMANIA: SEMPRE PIÙ SIMILI

Italo Baruffaldi, amministratore delegato di Ovam, ha voluto esprimere ad alta voce, di fronte a una gremita platea, alcune riflessioni in merito alla presunta diversità fra il mercato tedesco e quello italiano, uscendo dai luoghi comuni che vedono questi due mondi molto lontani fra loro.

Visti da più vicino, invece, e attraverso una maggiore conoscenza delle situazioni, si può scoprire, infatti, che i tedeschi sono molto più simili a noi di quanto si creda.

Lo testimonia ad esempio un fenomeno sino ad oggi quasi sconosciuto in quel

paese, che vede alcuni meccanici dipendenti di concessionarie auto che effettuano “lavoretti a casa” per alcuni clienti che gli portano i ricambi, ovviamente a un prezzo competitivo e rigorosamente senza scontrino. Chi poteva pensarlo guardando la Germania dalla televisione?

La crisi economica che attraversa il Vecchio Continente è destinata a lasciare il segno sulle abitudini dei consumatori, sempre più attenti al portafoglio e al risparmio su ogni tipo di acquisto.

Anche la riparazione del proprio veicolo non fa eccezione a questa regola e chi non se ne accorge, ricaricando sui ricambi più del dovuto, dovrà fare i conti con la perdita di clientela.

### PIÙ CRISI MENO INVESTIMENTI

Il numero di autoriparatori è complessivamente ancora alto, alcuni analisti dicono “troppo alto” per gli investimenti che la professione richiede per rimanere aggiornati sia in termini di attrezzature sia di informazioni.

Un aggiornamento che deve far fronte anche all'introduzione di nuove tecnologie di alimentazione per i veicoli nate allo scopo di ridurre le emissioni nocive, per esempio le nuove tecnologie legate al solare e ad altre fonti di energia. Avere a disposizione strumenti diagnostici appropriati farà la differenza fra chi saprà riparare e chi invece rimarrà indietro. Le officine che potranno permettersi questi investimenti saranno solo quelle sufficientemente strutturate e con un adeguato giro d'affari.

### L'AUTO DEL NETWORK

Se da una parte, dunque, le officine dovranno crescere e fare delle scelte strategiche, ecco che Ovam e il network di officine Point Service a cui è collegata l'azienda diventano uno strumento a disposizione degli autoriparatori che risponde appieno alle necessità che si vanno delineando.

Fra le tante attività messe a disposizione del network, infatti, ci sono i corsi di formazione, fra i quali è ormai incluso anche quello relativo all'accettazione, che diventa sempre più importante e capace di fare la differenza.

E poi l'attrezzatura, i ricambi che devono essere sempre disponibili e di qualità, con il giusto valore per il bene acquistato e, non ultimo, il rapporto personale.

La strategia di Point Service è anche orientata verso una grande attenzione ai nuovi media e in particolare al fenomeno web, che non deve essere trascurato.

Prossimamente sarà a disposizione degli automobilisti un “preventivatore” di tagliandi ([www.autotagliando.net](http://www.autotagliando.net)), che farà risparmiare rispetto al costruttore auto mediamente il 20%. Il sito verrà presentato ufficialmente a maggio e servirà a portare nuovi clienti alle officine Point Service, che vedranno così concretamente l'utilità dell'appartenenza a un network in continua evoluzione. ■



ITALO BARUFFALDI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI OVAM, SPIEGA ALLA PLATEA LE SIMILITUDINI FRA I MERCATI EUROPEI.

49  
NM

