SERVIZIO AL TOP

Con oltre 35 anni di attività alle spalle, la Nuova Euro-Car è un punto di riferimento per le officine di Bologna e provincia. La collaborazione con 2G Ricambi Auto e l'appartenenza a Giadi Group le assicura grande assortimento, aggiornamento e servizi

a cura della Redazione

Da sinistra Silvano Leoni e Paolo Guerra

In un mercato così complesso e frastagliato, per l'autoriparatore è fondamentale collaborare con un ricambista che gli garantisca qualità, servizi e un buone offerte commerciali. Tutte queste caratteristiche che troviamo nella Nuova Euro-Car di Funo di Argelato in provincia di Bologna. Inaugurata nel lontano 1980, il ricambista bolognese è diretto dai soci Silvano Leoni e Paolo Guerra che gestiscono un team composto da 5 persone e servono circa 45 officine. Tra i valori aggiunti della Nuova Euro-Car troviamo l'elevato numero di codici a magazzino, grazie anche alla collaborazione con la 2G Ricambi Auto, e il servizio con ben 4/5 consegne al giorno. Scopriamo insieme ai due soci come sta andando l'attività, le strategie e i punti di forza della loro attività.

Come sta andando l'attività rispetto al passato?
Siamo stabili e soddisfatti per i tempi che corrono. È estremamente difficile ottenere risultati migliori. Nel 2009 abbiamo avuto il picco della crisi. Dopo un'importante scrematura di clienti, siamo arrivati ad avere delle officine veramente sane con le quali collaboriamo con ottimi risultati.

Com'è il rapporto con 2G Ricambi Auto?
È uno dei nostri principali fornitori, complice anche la poca distanza che ci separa e la professionalità dei titolari. Quello che ci piace sono i servizi offerti, il gruppo e il materiale sempre disponibile a magazzino.

Perché avete aderito a Giadi Group?
Siamo stati tra i primi a credere nella forza del gruppo e nell'importanza di fidelizzare l'autoriparatore al nostro magazzino. Le officine sono contente di usare il programma offerto da Giadi, perché li facilita molto ad esempio nella realizzazione di preventivi.

Quali sono le prospettive per il futuro del ricambista?
È fondamentale avere sempre più officine meccaniche fidelizzate alla propria struttura; è però difficile fare capire all'autoriparatore che fare gruppo sia un'elemento basilare per un futuro di successo.

Se si dovesse calare nel ruolo dell'officina, come assicurerebbe il futuro in un periodo di crisi come quello attuale?
Non deve rimanere da solo. Il fidelizzarsi ad un gruppo è importante perché cosi si garantisce un continuo aggiornamento in termini di corsi di formazione, di materiali sempre all'avangurdia e di strategie utili per la sua attività. La tecnologia cambia di anno in anno e se non ci si aggiorna l'automobilista porterà le auto in concessionaria. È fondalmentale investire nella propria professionalità, che si traduce in frequentare corsi di formazione e acquistare attrezzature che permetterano di lavorare su auto recenti.

Come sono i rapporti con i fornitori e i clienti (officine)?
Abbiamo un buon rapporto con i fornitori, basato sulla reciproca stima e trasparenza. Ottimi i rapporti anche con i clienti, in virtù di una collaborazione trentennale.

Il rapporto con le officine è sempre più importante, perché attraverso i loro suggerimenti è possibile organizzarsi al meglio e offire il miglior servizio: organizzate corsi di formazione per le officine?
Li organizziamo con tanto impegno. Grazie a Giadi offriamo diversi corsi per le nostre officine, anche se non è sempre facile far partecipare l'autoriparatore perché spesso non capisce l'importanza di frequentare giornate di aggiornamento.

Quali sono i ricambi più richiesti dalle officine? Ci sono prodotti stagionali?
I ricambi più richiesti sono filtri, pastiglie freno, distribuzione e il materiale per i tagliandi. Negli ultimi due anni è mancata la stagionalità dei ricambi, a causa degli inverni troppo miti.

DOMANDE:

1. **Breve presentazione**
2. **Come sta andando l'attività?**
3. **Come si trova con la nuova Euro-Car?**
4. **Quali sono i valori aggiunti di un network come Giadi Group?**

OFFICINA AUTOGAS | MAURIZIO MATTIOLI

Maurizio Mattioli

1. Faccio principalmente impianti a gas e gpl, riparazioni su impianti a gas di tutte le marche, originali e non, montaggio gancio traino, officina meccanica, lavaggi cambio automatici e sostituzione olio. Sono aperto da 3 anni.
2. Per ora molto bene. La mia specializzazione sugli impianti a gas mi permette di intercettare vetture e clienti che si sono rivolte alla rete ufficiale dove non hanno ottenuto risultati.
3. Molto bene. Non ho mai avuto problemi, anzi hanno sempre dimostrato una disponibilità unica.
4. Tanti, ad esempio il servizio assistenza telefonica che mi aiuta in casi di particolari interventi. Molto comodo anche il programma per la fatturazione e per la stesura dei preventivi.

OFFICINA CAR SERVICE | MASSIMO NATALI

1. Siamo aperti da 25 anni, abbiamo una struttura di circa 800 metri quadri e abbiamo sei dipendenti. Facciamo interventi di meccanica leggera e pesante, veicoli commerciali, servizio gomme e auto storiche.
2. Ci sono alti e bassi ma non ci possiamo lamentare. Rispetto al 2015 notiamo una lieve flessione ma i segnali fanno ben sperare per i prossimi mesi.
3. Molto buono. Apprezziamo l'elevato numero di consegne e la grande disponibilità di componenti a magazzino. La loro storicità è sinonimo di qualità.
4. In primo luogo ha aumentato il lavoro. Anche con il programma dedicato alle auto ancora in garanzia, con le schede e tutta la modulistica, abbiamo aumentato i nostri interventi; abbiamo un grande appoggio su diversi aspetti.

Da sinistra Massimo Natali e il suo team

Avete clienti privati?
I privati generano un'importante fetta del fatturato. La nostra politica però è sempre stata chiara al riguardo: abbiamo una scontistica dedicata all'autoriparatore e una al privato, con importanti differenze a favore del meccanico.