

CONOSCIAMO QUALI SONO GLI UTENSILI PROFESSIONALI UTILI PER L'OFFICINA

## L'ATTENZIONE CHE VINCE

Una serata per conoscere i prodotti **Usag** organizzata da **Autoluca** per i propri clienti oggi sparsi su tutta la provincia. A conclusione l'estrazione di **numerosi e importanti premi** anche per l'attività dell'officina

In un momento in cui non è facile differenziarsi Autoluca "fa la differenza" proponendo alla propria clientela nuove idee e nuove opportunità. Ecco perché due nuovi magazzini, un software gestionale moderno con e-commerce dedicato alle sole officine, un pannello prodotti completo e super qualificato, la capacità di portare progetti di fidelizzazione sul territorio, la cultura e la tradizione di un servizio da numeri uno.

Per conoscere meglio questa realtà, abbiamo incontrato uno dei responsabili di Autoluca, Riccardo Califano, socio e anima dell'azienda durante una serata Usag. Presenti numerose officine e carrozzerie che hanno potuto ammirare la nuova gamma dei prodotti Usag pre-

sentata da Claudio Pivotto, direttore vendite dell'azienda di Monvalle insieme ai suoi collaboratori.

"Queste serate - ha voluto sottolineare Califano - sono per noi importanti perché ci permettono di incontrare la nostra clientela e di comunicare con loro, cercando insieme le migliori soluzioni per il lavoro dell'autoriparatore. La collaborazione è totale, con clienti ed anche con i fornitori, tra i quali vi è Usag, il leader riconosciuto per l'attrezzatura professionale...".

**In un periodo economico incerto come vede il futuro dell'officina?**

Il futuro dell'officina è un tema di grande attualità. Se da una parte l'attività oggi "resiste" perché il calo delle immatricolazioni in generale - anche se negli

ultimi mesi in trend si è invertito - permette di effettuare più riparazioni su un parco auto invecchiato, dall'altra diventa sempre più importante la crescita professionale degli addetti e la dotazione di attrezzatura specifica, come tutti i mercati siamo in una fase di forte cambiamento, che io non chiamo crisi, ma solo cambiamento!!!

L'autoriparatore che non si aggiorna e che non investe in tecnologia è destinato a chiudere, anche in poco tempo. Oggi, per esempio, per effettuare un intervento su un pneumatico è necessario dialogare con la centralina dell'autovettura, e impostare la valvola TPMS con le nuove attrezzature. Sarà, quindi, sempre di più importante investire in formazione e innovazione.



**Nella vostra attività sono fondamentali i rapporti con i fornitori? Come avviene la scelta di questi attori? Com'è la collaborazione con un marchio come USAG?**

Il rapporto con i fornitori è molto importante perché ci permette di essere sempre in contatto con i produttori che sviluppano ricambi e attrezzature. Il contatto con queste realtà ci consente, in un secondo momento, di informare il nostro cliente e di fornirgli - il prima possibile - quegli strumenti e quelle informazioni necessarie per fare al meglio il proprio lavoro. L'evento che abbiamo organizzato con Usag è orientato in questa direzione, cioè informare l'officina delle ultime novità proposte da un'azienda moderna e dinamica come quella di Monvalle.

**Storicamente la domanda dei riparatori indipendenti**

**è fortemente influenzata dai prezzi; è ancora così o cominciano a prevalere criteri di fedeltà legati alla società, alla disponibilità, all'ampiezza di gamma e alla celerità del fornitore?**

L'autoriparatore cerca sempre la migliore offerta. Noi offriamo qualità, servizio e professionalità, elementi molto apprezzati dal nostro cliente e che ci permettono di differenziarci dalla concorrenza. Il prezzo, comunque, è una variabile importante, così come l'assortimento dei prodotti.

**Come viene apprezzato il marchio USAG? Qual è il prodotto/i più richiesti dalla sua clientela e quali sono i loro plus?**

Usag è leader nella produzione di attrezzature per l'autofficina. Autoluca si pone sempre l'obiettivo di scegliere i numeri uno, cioè



## OFFICINA

### BERRETTINO AUTO DI PIOLTELLO (MI)

Risponde Cristian Berrettino

**1. Breve storia della sua azienda. Quando è nata? Attualmente com'è strutturata?**

Ho costituito nel 1993 l'officina partendo da un capannone di circa 250 mq e con qualche attrezzatura. A distanza di poco più di un decennio la superficie è aumentata a circa 1.000 mq e con me lavorano altre sei persone tutte rivolte a supportare le esigenze della clientela. Oltre a utilizzare gli strumenti di diagnosi più evoluti, abbiamo sei ponti sollevatori e molte altre attrezzature.

**2. Ci parli del rapporto con Autoluce che ha organizzato la serata USAG?**

Il nostro rapporto con Autoluce è di circa quattro / cinque anni e si è sempre basato sulla fiducia. Conoscevamo l'azienda da molto tempo, le capacità dei suoi responsabili e l'attività dello loro

agente Mauro; elementi che ci hanno portato a scegliere questo ricambista che tratta prodotti di qualità e offre un servizio di livello superiore. La partecipazione alla serata è stata senza dubbio interessante e divertente anche perché abbiamo visto dei nuovi prodotti e vinto il primo premio dell'estrazione.

**3. Che cosa pensa dei prodotti USAG? Qual è il suo prodotto USAG preferito?**

Si tratta di prodotti professionali e che hanno una qualità elevata. Noi ci troviamo bene su tutte le chiavi in generale e in particolare sulle pistole pneumatiche perché sono robuste ed ergonomiche. Tra i prodotti "meno noti" di Usag posso dire che utilizziamo anche le unità relative allo spurgo dei freni e le chiavi dinamometriche.



## OFFICINA

### AUTODIESEL DI PANTIGLIATE (MI)

Risponde Osvaldo Gassa

**1. Breve storia della sua azienda. Quando è nata? Attualmente com'è strutturata?**

L'Autodiesel nasce nel 1987 da Osvaldo Gassa supportato dalla moglie Giusy. Nel corso degli anni l'officina da specializzata sui diesel si trasforma tanto da crescere in termini di dimensioni (da 250 mq a circa 1.000 mq) e assumere quattro operatori. Negli anni ho fatto diversi corsi di specializzazione che hanno permesso all'officina di offrire numerosi servizi (qualche anno fa ho acquistato un banco diesel Bosch EPS 708 per sistemi Common rail).

**2. Ci parli del rapporto con Autoluce che ha organizzato la serata USAG?**

Con Autoluce abbiamo un buon rapporto perché è un fornitore serio che ha sempre un'ampia gamma



di prodotti a magazzino. Un altro valore che gli riconosciamo è quello del servizio. Interessante la serata perché il responsabile di Usag ha mostrato la nuova gamma di prodotti.

**3. Che cosa pensa dei prodotti USAG? Qual è il suo prodotto USAG preferito?**

I prodotti dell'azienda di Monvalle sono ergonomici e resistenti. Fino a qualche tempo fa si lavorava con un'altra azienda, ma stiamo valutando di variare perché Usag produce prodotti professionali che durano nel tempo. Sarei interessato di testare le pistole pneumatiche oltre alle chiavi standard.

aziende che hanno prodotti di qualità e affidabili. Il marchio Usag è senza dubbio sinonimo di eccellenza ed è molto noto nel nostro settore anche per la sponsorizzazione nelle competizioni sia della Formula 1 sia nella MotoGP, e nelle manifestazioni racing in generale. Abbiamo sempre avuto una collaborazione molto positiva perché hanno un'assistenza impeccabile e fanno un'attività commerciale mirata all'officina (grazie, per esempio, alla disponibilità di un furgone attrezzato che è in continuo movimento). Usag ci permette di fare offerte molto competitive perché offre un'ampia segmentazione di prezzo che garantisce le giuste risposte ad ogni esigenza della clientela. Tra gli articoli più venduti voglio ricordare le chiavi in generale e quelle dinamometriche, i tester per il TPMS e, ovviamente, i carrelli che sono unici per eleganza, robustezza, capienza ed ergonomia.