



# Benvenuti da Cenisio

**Non è la prima volta che la società Cenisio Srl apre i cancelli della sede centrale di Peschiera Borromeo per offrire ai suoi clienti carrozzieri un'occasione di incontro e aggiornamento.**

**Obiettivo primario: razionalizzare e ottimizzare la tecnica e l'organizzazione del lavoro in carrozzeria**

**I**l carrozziere che per curiosità generale o per interesse specifico decidesse di partecipare ad una "Porte Aperte Cenisio" troverà ad accoglierlo professionisti del settore e un ambiente pronto ad offrire soluzioni tecniche innovative, consulenze, crescita, prodotti e strumenti all'avanguardia *"per passare dall'essere scelto allo scegliere"*.

Le proposte presentate nel corso dell'ultima manifestazione, che si è tenuta sabato 20 e domenica 21 marzo, sono state selezionate molto attentamente, in modo da offrire

agli operatori un ventaglio di offerte "virtuose" che, pur diverse tra loro, sono unite da un comune denominatore: il risparmio di tempo, di denaro, di energia. Il messaggio che Cenisio ha lanciato ai suoi clienti anche in questa ultima occasione è molto chiaro: dove c'è risparmio c'è guadagno, dove c'è guadagno c'è potenziale di crescita.

In compagnia di Gianni Saliu, uno dei soci fondatori di Cenisio Srl, ci siamo mossi su e giù tra i piani dell'Azienda e tra diverse dimostrazioni pratiche seguite con attenzione

dai numerosi carrozzieri invitati a "toccare con mano" (non è un modo di dire) strumenti e prodotti messi a loro disposizione; il tutto alla presenza di collaboratori Cenisio impegnati con molto entusiasmo ad intrattenere e soddisfare le richieste dei presenti.

Diversi gli eventi che a rotazione si sono alternati durante la due-giorni "Porte Aperte Cenisio". Di grande effetto le presentazioni, sempre affollate, degli impianti Symach Flydry e Robodry inseriti all'interno di cabine Blowtherm High Speed, tese a dimostrare i vantaggi di *"una riparazione rapida, di estremo pregio e a ridotto fabbisogno energetico"*, come sintetizzato dalle parole di Simone Mucchiante, *key account* di Cenisio. Molto frequentato l'ampio corner che Cenisio ha dedicato ad un'altra importante azienda partner, la Solarelit Srl, specializzata nella realizzazione di impianti fotovoltaici, una soluzione che Cenisio sta proponendo con successo ad una tipologia particolare di clientela, quella più impegnata nella ricerca continua di sistemi orientati al risparmio energetico e alla tutela dell'ambiente. Un altro spazio importante è stato allestito per presen-



Il personale Cenisio si è messo a disposizione della clientela per le intere due giornate del Porte Aperte che si è tenuto nei giorni 20 e 21 dello scorso mese di marzo



Gianni Saliu, a destra, con Andrea Faini, general manager di Solarelit, azienda partner di Cenisio per lo sviluppo di progetti fotovoltaico chiavi in mano



Fotovoltaico a impatto zero: Cenisio supporta il suo cliente in tutto il percorso realizzativo, dalla consulenza per lo studio di fattibilità e gestione degli incentivi all'installazione dei pannelli e servizio post-vendita... percorso che Cenisio stesso ha già realizzato!

tare il nuovo cruscotto aziendale, studiato e messo a punto da Cenisio per la raccolta automatizzata dei tempi in carrozzeria, l'innovativo software "Cartesy" per la gestione ordini e il controllo di magazzino, nonché il programma di geo-marketing, pensato per una più efficace ricerca e selezione della clientela, attività che anche le imprese di carrozzeria devono cominciare a svolgere per migliorare la visibilità della propria azienda. Infine, angoli espositivi sono stati dedicati alla presentazione dei prodotti commercializzati dalla Cenisio, in evidenza quelli a marchio Glasurit e i sigillanti "di nuova generazione" a marchio Teroson.

#### La Carrozzeria secondo Cenisio

Con oltre 30 anni di esperienza, 3 sedi (Peschiera B.mo, Lodi e Varese) e oltre 40 dipendenti, Cenisio Srl oggi è in grado di dettare, a ragion veduta, il vademecum per il carrozziere del futuro. Un carrozziere, prima di tutto, che sia in grado di spostare l'attenzione dal prodotto al sistema, dalla riparazione singola al flusso di lavoro, dal concetto di tecnologia riparativa a quello di tecnologia redditizia più molto altro ancora, come ci ha spiegato Gianni Saliu durante la nostra visita in occasione dell'open day, tanto che in progetto Cenisio ha messo proprio la pubblicazione di un vero e proprio opuscolo per il carrozziere che vuole affrontare il mercato futuro in maniera più consapevole. «Oggi la carrozzeria ha la possibilità di affermarsi come impresa vera e propria, e di sostenere le pressioni che arrivano da più parti, dalle Case auto piuttosto che dalle compagnie, smar-

candosi così una volta per tutte da un vecchio modello di azienda che, in molte zone d'Italia, per fortuna, non esiste più. È un processo già avviato e ancora lungo a concludersi, che porterà molta selezione e permetterà alle eccellenze di emergere. Lo stesso processo sta avvenendo nel settore della rivendita: chi non fa propria l'innovazione, sia tecnologica sia manageriale, è destinato a perdere».

#### Quale potrebbe essere la prima regola del vademecum per il carrozziere?

«Sapere esattamente quanto costa la sua carrozzeria, perché solo avendo questo dato potrà quantificare esattamente il suo costo orario di manodopera, e individuare aree di intervento e/o di sviluppo... è importante scegliere bene il gestionale, il programma giusto. Come è importante affidarsi ai consulenti giusti: oggi l'informazione tecnica da sola non basta più. A fronte di tante e importanti opportunità di finanziamenti, agevolazioni e sgravi fiscali è necessario che il carrozziere si affidi a chi sia in grado di orientarlo per tempo, personalizzando queste opportunità in base alle sue esigenze commerciali e alle caratteristiche della sua azienda».

Oggi è necessario che il carrozziere focalizzi la propria attenzione sulla differenza tra quello che lavora e quello che vende, per usare le parole di Simone Mucciante: gli strumenti e le strategie che compongono l'offerta di Cenisio sono selezionati in base a questo semplice ma fondamentale principio.