



Vedere “lontano” ...

Da oltre 30 anni nel settore *automotive* la Cenisio Srl ha inaugurato un nuovo centro tecnico con l'obiettivo di soddisfare ogni esigenza del carrozziere in termini di prodotti e servizi

Nato come colorificio, grazie alla conoscenza di prodotti, attrezzature e cicli di lavorazione, è diventato un fornitore di servizi che supporta il carrozziere in ogni fase della sua attività: dalla consulenza gestionale alla formazione e assistenza tecnica; dall'efficienza logistica e organizzativa al costante aggiornamento sulle

novità di mercato.

Lo scorso ottobre la Cenisio Srl ha fatto ancora di più: ha inaugurato un centro di formazione altamente specializzato nelle moderne riparazioni e più completo rispetto all'area tecnica precedente, dove erano possibili solo riparazioni *spot*.

All'inaugurazione erano presenti circa 110 carrozzerie, che hanno visionato la nuova aula didattica e le aree di preparazione e di verniciatura attrezzate con vari strumenti di importazione Covea - di cui Cenisio è socia - di marchio Drester, Hercules e Trisk nonché Blowtherm, Norton, Rupes, Sata e Symach. Le vernici sono da sempre Glasurit.

Giovanni Saliu e Sergio Mucciante con i soci Cesare Maffei, Roberto Rinaldin e Marino Rossetti, dirigono oggi un'azienda - certificata EN ISO 9001:2000 - di circa quaranta dipendenti dislocati in tre sedi: la principale, a Peschiera Borromeo (in provincia di Milano) e le due filiali di Lodi e di Varese (Jerago con Orago).

La filosofia del confronto

Lavorare insieme. È questo che hanno imparato a fare alla Cenisio, non proponendosi come una azienda "individualista" ma al contrario come un soggetto sul mercato disponibile alla condivisione e alla collaborazione. Lo dimostra il fatto di essere soci fondatori Covea, primo gruppo di acquisto del settore "rivenditori prodotti per carrozzeria" e fondatori del *Car Solution Team*, unico esempio italiano di consorzio tra distributori, nato con lo scopo di proporre soluzioni efficaci in termini di servizi per la carrozzeria e di fare crescere il livello professionale delle aziende socie e delle carrozzerie loro clienti. «*Car Solution è nato per dare stimoli e idee nuove alla categoria - spiega Giovanni Saliu - Anche i carrozzeri a poco a poco stanno capendo la necessità di essere uniti: si informano, si organizzano in consorzi e in gruppi di lavoro perché spinti da necessità. Devono infatti fare fronte comune per contrastare i gruppi assicurativi e le flotte e hanno intuito che presentarsi come "indi-*



La sede centrale di Cenasio è a Peschiera Borromeo (Milano)



Durante l'inaugurazione del nuovo centro tecnico hanno avuto luogo alcune dimostrazioni pratiche

vidui" è limitativo. Così come lo abbiamo capito noi distributori. È il momento di mettere da parte i "personalismi" per essere più forti sul mercato. Ma, per farlo, ci vuole la stessa mentalità...».

Per questo tre anni fa è nato il Car Solution Team, che raccoglie 15 rivenditori consapevoli delle richieste del mercato, che li vuole attrezzati, informati e capaci di fornire non solo prodotti ma anche consulenza e servizi. «Dobbiamo aiutare tutti i carrozzieri a comprendere l'importanza del valore aggiunto che diamo in un mercato troppo invaso da sconti - dice - Chi è disposto a investire qualcosa di più in nome del servizio avrà il suo vantaggio; il tempo "perso" per aggiornarsi, verrà recuperato grazie ad una maggiore produttività del lavoro. Il tutto con una più alta gratificazione degli operai che hanno frequentato i corsi».

Innovazioni per crescere

Lo studio e la realizzazione di piccoli e grandi impianti per gli autori-

paratori è uno dei principali servizi offerti da Cenasio, che ha permesso negli anni di sviluppare una fitta rete di relazioni con le principali aziende produttrici. Nel suo curriculum, la Cenasio vanta l'allestimento della carrozzeria Koelliker a Milano, del centro di smistamento di Colle Solveti e di altre importanti imprese dell'area lombarda quali Porsche Saottini (BS), Car Flash Milano eccetera; sta inoltre lavorando alla grande struttura Mercedes che sta nascendo in zona Lainate. «Conoscendo nei particolari i prodotti e le attrezzature destinati al nostro mercato abbiamo cercato di mettere insieme il tutto per ottenere il massimo risultato dalle lavorazioni, abbattendo i tempi e quindi i costi - dice - Abbiamo personale dedicato che segue il servizio di layout e che, oltre a progettare, fare i preventivi e i disegni esecutivi, ne segue la realizzazione. Il lavoro in questo senso ci arriva soprattutto dalle concessionarie o dalle grandi carrozzerie che si stanno riallestendo in modo da potere meglio accogliere il lavoro che verrà dalle flotte e dalle assicurazioni. Soggetti alla ricerca di carrozzerie in grado di operare in modo più imprenditoriale che artigianale, sullo stile anglosassone. I piccoli avranno purtroppo sempre più difficoltà a continuare nella loro attività in modo remunerativo. D'altronde, è un mercato che si deve adeguare: questi Gruppi sono troppo forti e il mercato troppo frammentato per avere la forza di opporsi; anche le Case automobilistiche oggi spesso chiedono alle concessionarie di avere una loro carrozzeria interna. La mia idea è che questo è un percorso tanto obbligato quanto faticoso, a causa delle difficoltà di reperire manodopera qualificata e gestori in grado di condurre tali realtà con adeguato profitto».

Un mercato maturo quindi che il carrozziere deve comprendere, prima di decidere quale strada seguire: adeguarsi agli input e quindi investire per porsi nelle condizioni di potere accettare richieste di prezzo basso e guadagno ottenuto soltanto attraverso la manodopera (i ricambi vengono sempre più spesso

consegnati in conto lavorazione), oppure organizzarsi in maniera diversa per conquistare i privati, che sono sempre una quota importante di mercato. Per questi ultimi la Cenasio propone un programma di geomarketing, messo a punto con il Car Solution Team. «Farlo conoscere è uno dei nostri principali obiettivi per il prossimo anno - spiega Saliu - Il software permette di analizzare l'ambiente che circonda la carrozzeria: sia le persone (livello di reddito e di istruzione, numero componenti del nucleo familiare, tipologia di lavoro svolto eccetera) sia il parco circolante (numero di auto suddivise per Case costruttrici, età delle automobili, categoria delle vetture eccetera). In questo modo è possibile improntare un progetto di comunicazione coerente con la clientela e formulare promozioni mirate verso i privati».

Grazie a un programma di consulenza messo a punto insieme a Glasurit, poi, il titolare ha a disposizione un "cruscotto aziendale" per tenere sotto controllo i costi e le lavorazioni in maniera costante, supportato da un sistema nuovo con microchip fornito da Car Solution Team che permette di ottenere un flusso di informazioni giornaliero. «Ogni persona è legata a un codice - dice - A fine giornata il flusso di informazioni arriva alla scrivania del titolare, che può fare delle valutazioni su come si è lavorato. Il tutto è finalizzato a ottimizzare e ridurre i tempi di riparazione».

Infine, Cenasio propone ai suoi clienti Cartesyo, un software per il magazzino creato per gestire al meglio il materiale di consumo in carrozzeria. «Lo strumento permette di ottimizzare e razionalizzare le scorte di magazzino e facilita la emissione degli ordini. In questo modo il carrozziere può monitorare i fattori di produzione e migliorare la conoscenza dei costi, controllando e monetizzando le giacenze in tempo reale e creando uno stock di base che permette di lavorare senza emergenza. Così si possono evitare eccedenze e ridurre trasporti e visite da parte dei fornitori e rappresentanti».

Inutile sottolinearlo: alla Cenasio si continua a guardare lontano... n