

Alpimotor, 20 anni a S. Secondo



© Riccardo Piovesana

ROMBO VOLKSWAGEN

Concessionaria e officina occupano quindici persone. Esperienza e correttezza i "marchi" di fabbrica

Per la qualità del servizio che offre ai clienti, l'Alpimotor di S. Secondo di Pinerolo è considerata tra le prime cinque officine Volkswagen in Italia. Un riconoscimento importante, dovuto alla combinazione di due semplici ingredienti: «L'esperienza e la correttezza, a qualsiasi costo».

L'esperienza traspare dalla storia del concessionario: «Siamo nati nel 1988 - raccontano i fondatori Michele Castagneri, attuale presidente, e Piero Moroni, amministratore delegato -. La sede era sempre a S. Secondo, ma dove oggi si trova il concessionario della Skoda».

Moroni era impiegato da tempo nella storica officina

Volvo di Lorenzo Salvai a Pinerolo, mentre Castagneri lavorava come venditore esterno per la casa automobilistica tedesca.

La svolta 21 anni fa: «Decidemmo, con un altro socio che poi scelse una strada diversa, di avviare un'attività di vendita e di assistenza per la Volkswagen e per l'Audi - racconta Castagneri -. Per dodici anni siamo rimasti nella vecchia sede, fino al trasferimento, avvenuto nel 2002, al numero 71 di via Val Pellice. Da dieci anni trattiamo anche il marchio Porsche, con risultati più che soddisfacenti».

La correttezza e la professionalità, invece, fanno parte della mentalità dei due titolari. «I chilometri delle nostre auto usate sono reali - sottolinea Moroni, responsabile dell'assistenza -. Non è nella nostra cultura ridurli, come invece fanno in tanti». Una scelta vincente, a quanto pare: «Dopo due decenni siamo ancora qui - conferma Castagneri, responsabile commerciale - e insieme a noi i nostri

dependenti: abbiamo volutamente creato un ambiente familiare, tanto che con alcuni di loro collaboriamo da quando abbiamo iniziato. Chi è andato via o si è messo in proprio oppure è diventato capo-officina in qualche altro concessionario».

GLI INGREDIENTI DEL SUCCESSO

Essere tra le prime cinque officine in Italia per il servizio e l'assistenza non è considerato un punto di arrivo, ma di partenza e di stimolo continuo: «Per mantenere alto il livello del nostro lavoro sono necessari aggiornamento e formazione costante e una garanzia totale della qualità del nostro lavoro - spiega Moroni -. La Volkswagen ci fornisce pubblicazioni tecniche e informative sempre aggiornate, che integra con materiale audiovisivo. In questo modo i nostri tecnici sono preparati e in grado di utilizzare tutte le ultime innovazioni tecniche adottate dalla casa madre».

Con la qualità non si scherza: «I servizi che offriamo ai nostri clienti sono costantemente verificati attraverso specifici programmi di controllo, realizzati dalla Volkswagen e condivisi con tutti i centri di assistenza».

Fiori all'occhiello, per la concessionaria di S. Secondo, sono il magazzino e l'officina: «Quest'ultima è dotata di apparecchiature estremamente moderne - conferma Moroni - e grazie al magazzino fornito esclusivamente di ricambi e accessori originali siamo in grado di soddisfare velocemente ogni richiesta».

IL MERCATO OGGI... E DOMANI

Che il mercato sia cambiato, non ci sono dubbi: «Un tempo si sedevano davanti a me papà e mamme per acquistare al figlio appena promosso a scuola una bella auto nuova - ricorda Castagneri -. Questo oggi non succede più, è rimasto un miraggio lontano». Cosa è successo? «Le vendite sono diminuite parecchio e risentiamo nella crisi, in quanto siamo comunque legati all'indotto Fiat». Per contro, invece, l'assistenza viaggia al cento all'ora: «Rispetto all'anno scorso le vendite dei

ricambi sono aumentate del 10 per cento - annuncia Moroni -. Questo perché oggi le persone, anziché acquistare un'auto nuova sobbarcandosi spese importanti, preferiscono riparare quella vecchia». Il peso della concorrenza si fa sentire? «Questa è una zona molto fornita di concessionari validi e stabili da anni - premette Castagneri -. Ma c'è lavoro per tutti». Con i marchi Volkswagen e Audi come si lavora? «Volkswagen viaggia bene da sempre perché è un marchio popolare, con un raggio di clientela molto ampio. Staremo tuttavia a vedere cosa succederà dopo la fusione con Porsche. Audi, invece, che è un nome di élite come BMW, talvolta introduce degli standard troppo elevati, che chiedono investimenti notevoli da parte nostra. E spese del genere non sono sempre compensate dalla risposta della clientela».

Da dove provengono i clienti? «Il territorio che copriamo è molto ampio - risponde Castagneri -: Val Pellice, Val Chisone, Pinerolese, Saluzzese e Torino, sia cintura che città». Addirittura Torino? «Certo. Ritiriamo l'auto del cliente e poi, una volta effettuato il servizio nella nostra officina, la riconsegniamo a domicilio». Gli obiettivi per il futuro sono due: «Aumentare il

numero di marchi rappresentati e introdurre una carrozzeria», conclude Moroni.



© Riccardo Piovessana

Un meccanico all'opera: «L'assistenza "tira" anche in un momento di crisi nelle vendite»

Alpimotor Srl

Sede legale: Via Duchessa Jolanda 6, Torino
Stabilimento: Via Val Pellice 71, S. Secondo di Pinerolo (To)
Telefono: 0121 500.089
Fax: 0121 502.939
Sito Internet: www.alpimotor.it
E-Mail: i.m.c@alpimotor.it
Fondatori: Michele Castagneri e Piero Moroni
Presidente: Michele Castagneri
Amministratore delegato: Piero Moroni
Resp. commerciale: Michele Moroni
Responsabile assistenza: Piero Moroni
Fatturato 2008: 4.500.000 euro
Dipendenti e collaboratori: 15