


Focus on Piemonte

Una regione che anticipa i tempi e i cambiamenti, “termometro” dello stato di salute di tutto il settore. Moltissime le carrozzerie: moderne, ben strutturate e con una lunga storia alle spalle



I Piemonte figura tra le regioni italiane con il più alto numero di carrozzerie. Il legame di questa regione con il mondo della carrozzeria ha radici lontane: basta ricordare nomi storici come Bertone, Pininfarina, Ghia, nelle cui carrozzerie è stata scritta la storia dell'auto. Torino, d'altra parte, è da sempre la capitale dell'auto, e da qui si irradiano tutti i cambiamenti e le novità del settore. Il tessuto autoriparativo si presenta quindi formato da realtà conosciute, generalmente ben strutturate e con una lunga esperienza alle spalle.

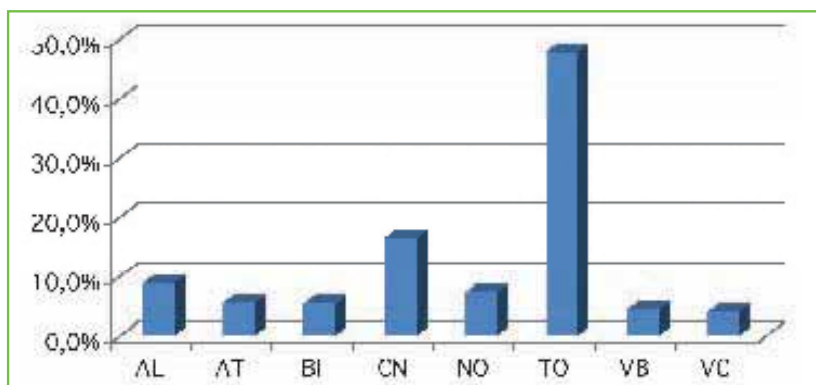
Numeri importanti

Le carrozzerie piemontesi, secondo i dati del Censimento Autocarrozzerie di Marketing & Telematica (raccolti tramite interviste dirette agli operatori e aggiornati al settembre 2009), sono complessivamente 1408 e rappresentano il 9,5% del totale delle carrozzerie italiane. Una presenza estremamente capillare: solo la Lombardia e il Veneto superano infatti il Piemonte per numero di carrozzerie presenti sul territorio. Le dimensioni medie delle strutture sono tra i 250 e i 500 mq (56,9% delle carrozzerie).

A superare la soglia dei 1000 mq - quindi attività particolarmente grandi e strutturate - è il 4,6% delle carrozzerie piemontesi, valore più alto rispetto alla media nazionale del 3,4%. È soprattutto nell'*hinterland* di Torino, ma anche in capoluoghi come Alessandria, Cuneo e Novara, che hanno sede le realtà più grandi, alcune delle quali hanno raggiunto una "massa critica" che le rende simili a vere e proprie aziende, con un organico che in certi casi arriva a superare i 20 dipendenti. Questo è reso ovviamente possibile dal contesto

NUMERO DELLE CARROZZERIE

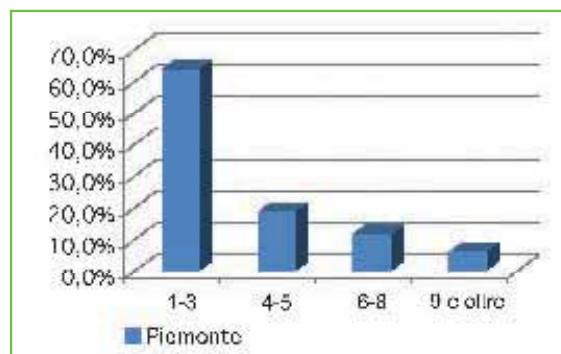
Provincia	%	N°
AL	8,9%	125
AT	5,5%	78
BI	5,5%	77
CN	16,5%	233
NO	7,2%	102
TO	47,9%	674
VB	4,4%	62
VC	4,0%	57
PIEMONTE	100,0%	1.408



Fonte: Censimento MMAS Autocarrozzerie 2009 - Marketing & Telematica aggiornato al mese di settembre '09

NUMEROSITÀ DI ADDETTI

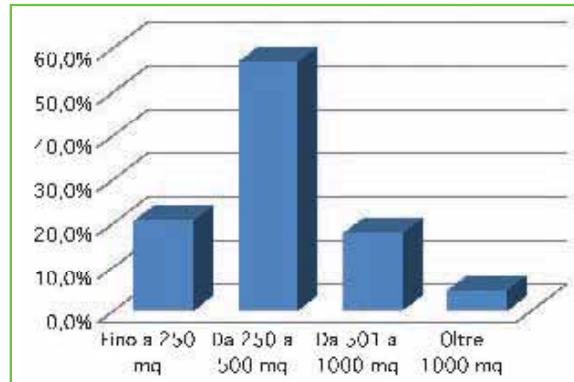
Provincia	1-3	4-5	6-8	9 e oltre
AL	64,1%	15,2%	15,2%	5,4%
AT	78,6%	14,3%	5,4%	1,8%
BI	64,5%	21,0%	9,7%	4,8%
CN	69,0%	16,0%	10,7%	4,3%
NO	65,4%	23,1%	7,7%	3,8%
TO	58,4%	19,8%	13,2%	8,6%
VB	72,1%	20,9%	7,0%	0,0%
VC	65,0%	15,0%	15,0%	5,0%
PIEMONTE	63,7%	18,6%	11,7%	6,0%



Fonte: Censimento MMAS Autocarrozzerie 2009 - Marketing & Telematica aggiornato al mese di settembre '09

METRI QUADRATI CARROZZERIA

Provincia	Fino a 250 mq	Da 250 a 500 mq	Da 501 a 1000 mq	Oltre 1000 mq
AL	21,1%	60,0%	13,3%	5,6%
AT	25,5%	54,5%	20,0%	0,0%
BI	24,6%	54,1%	16,4%	4,9%
CN	22,7%	55,7%	15,7%	5,9%
NO	17,3%	60,0%	17,3%	5,3%
TO	19,7%	55,8%	19,5%	4,9%
VB	22,7%	50,0%	27,3%	0,0%
VC	12,5%	77,5%	7,5%	2,5%
PIEMONTE	20,7%	56,9%	17,8%	4,6%

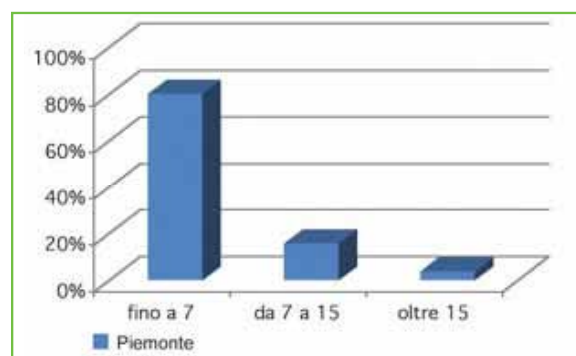


Fonte: Censimento MMAS Autocarrozzerie 2009 - Marketing & Telematica aggiornato al mese di settembre '09

NUMERO DI AUTO TRATTATE PER SETTIMANA

Provincia	fino a 7	da 7 a 15	oltre 15
AL	79,7%	13,9%	6,3%
AT	92,2%	5,9%	2,0%
BI	83,1%	13,6%	3,4%
CN	82,7%	15,6%	1,7%
NO	78,9%	18,3%	2,8%
TO	78,0%	17,2%	4,8%
VB	82,5%	15,0%	2,5%
VC	75,0%	19,4%	5,6%
PIEMONTE	80,3%	15,9%	3,9%

Fonte: Censimento MMAS Autocarrozzerie 2009 - Marketing & Telematica aggiornato al mese di settembre '09



SERVIZIO PRONTO INTERVENTO

Provincia	Sì	Tramite terzi	No
AL	21,4%	36,9%	41,7%
AT	20,8%	39,6%	39,6%
BI	22,4%	36,2%	41,4%
CN	27,6%	31,0%	41,4%
NO	18,9%	41,9%	39,2%
TO	33,2%	33,7%	33,2%
VB	20,9%	41,9%	37,2%
VC	43,6%	2,6%	53,8%
PIEMONTE	28,4%	33,7%	37,9%

Fonte: Censimento MMAS Autocarrozzerie 2009 - Marketing & Telematica aggiornato al mese di settembre '09



economico/produttivo di un'area metropolitana come Torino, fortemente industrializzata e dove le flotte aziendali costituiscono una fetta importante del lavoro dei carrozzieri. Nella provincia di Torino le carrozzerie con 9 o più addetti sono infatti l'8,6%. Se tuttavia si allarga lo sguardo a tutta la regione, le carrozzerie che superano la soglia dei 9 addetti sono una ristretta minoranza, anche se le attività medio-grandi sono particolarmente diffuse. La maggior parte delle attività, come si riscontra in tutto il resto del Paese, è rappresentata dalla piccola impresa individuale: circa 8 carrozzerie su 10 hanno infatti fino a 5 addetti. Per quanto riguarda la media degli interventi settimanali, l'80,3% delle carrozzerie piemontesi tratta fino a 7 auto, il 15,9% da 7 a 15. A superare le 15 auto a settimana è il 3,9% delle attività. È nella provincia di Torino che si concentra quasi la metà delle carrozzerie della regione. La presenza sul territorio di molti produttori di attrezzature, materiali di consumo, componenti e di tutto l'indotto legato alla Fiat, ha fatto sì che i carrozzieri piemontesi

siano stati sempre tra i primi a recepire le novità del settore e anticipare i cambiamenti. Negli anni la propensione a investire si è mantenuta elevata. E anche di fronte alla crisi, che ha colpito pesantemente anche il Piemonte, la maggior parte delle attività ha dimostrato una buona solidità.

Parco auto "giovane"

Secondo i dati dell'Acì (riferiti al 31/12/2008) il parco auto del Piemonte si attesta a quota 2.773.001, con un incremento dell'1% rispetto all'anno precedente. Torino è di gran lunga la provincia con il più alto numero di vetture in circolazione (1.420.785), ben il 51,2% del parco auto regionale. È a Torino e nelle sue zone limitrofe che si concentra infatti la maggior parte di attività produttive/commerciali e agglomerati urbani della regione, oltre ad essere un'area particolarmente rilevante dal punto di vista logistico e tra le più infrastrutturate del Paese.

Il Piemonte si colloca inoltre tra le regioni con il maggiore numero di vetture rispetto al numero di abi-

tanti: per ogni 100 abitanti ci sono circa 62,5 vetture, valore superiore alla media nazionale di circa 60 vetture ogni 100 abitanti. Biella risulta la provincia con la più alta concentrazione di auto, 67 ogni 100 abitanti. Considerando che il 57,5% del circolante appartiene alle fasce Euro 3-4-5, ne deriva un parco auto "giovane", in linea con il quadro tipico dell'area settentrionale del nostro Paese. Le auto immatricolate tra il 2001 e il 2008 rappresentano il 56,7% del circolante, mentre le più recenti (2007-2008) sono il 16,4%.

A circolare sulle strade piemontesi sono per lo più auto del gruppo Fiat. Le prime 15 posizioni sono infatti occupate da modelli Fiat, Lancia e Alfa Romeo. Le prime vetture straniere si collocano al 16° posto (Ford Ka), al 19° (Ford Fiesta) e al 20° (Renault Twingo).

Spese riparative

L'osservatorio Autopromotec ci fornisce i dati sulla spesa per la riparazione/manutenzione vettura riferiti al 2007. In Piemonte la spesa è stata di 2.297 milioni di euro. Un



La Carrozzeria Alma 2000 di Renato Gallo è una realtà storica di Torino, intorno alla quale sono nate importanti iniziative anche di carattere nazionale

valore che rappresenta l'8,86% dei 25.963 milioni spesi a livello nazionale, e che posiziona il Piemonte al quinto posto, in una graduatoria nazionale che vede la Lombardia in testa seguita da Lazio, Veneto ed Emilia Romagna. Il dato accorpa tutte le tipologie di autoriparatori (carrozziere, meccanico, elettrauto, gommista, centro revisione), ma può essere utile per considerare la propensione alla spesa degli automobilisti piemontesi. Considerando la spesa media annua per autovettura, che risulta di 837 euro, si nota infatti che essa è superiore alla media nazionale (727 euro), dimostrando che gli automobilisti piemontesi sono disposti a spendere maggiormente per la propria auto. Comparando questo valore con quello delle altre regioni, il Piemonte si colloca al sesto posto. Se dividiamo il parco auto della regione per il numero di carrozzerie otteniamo il numero di auto potenzialmente disponibili per ogni carrozziere piemontese. Tale valore è di 1941 auto, in linea con la media nazionale di 1993. Ciò denota una presenza di attività proporzionata al circolante, indice di una sostanziale maturità raggiunta dal settore.

Pensare in grande

Il nostro primo interlocutore è Renato Gallo, titolare della Carrozzeria Alma 2000 di Torino, una delle realtà più strutturate della regione. Una carrozzeria che nel corso degli anni ha fatto un vero e proprio salto di qualità, e che con i suoi 32

addetti ha raggiunto le dimensioni di un'impresa.

Come siete strutturati? Come si presentano generalmente le carrozzerie del vostro territorio?

«In Piemonte le carrozzerie sono ben strutturate, alcune sono vere e proprie aziende, dotate di strutture moderne e all'avanguardia. La nostra struttura, un edificio storico dove è nata la celebre officina di Giovanni Farina, dispone di 4500 mq tra coperto e scoperto, a cui si aggiungono altri due depositi per complessivi 2000 mq. Il personale è di 32 persone e interveniamo mediamente su 200 auto al mese. Ovviamente questi numeri sono possibili in un contesto come Torino, dove esiste un mercato che rende possibile il mantenimento di strutture di quest'ordine di grandezza. Le condizioni di geomarketing sono fondamentali: in contesti più piccoli strutture come la nostra non avrebbero ragione di esistere».

Cosa significa per voi essere competitivi sul mercato?

«Oggi una carrozzeria, se vuole essere competitiva, deve offrire la totalità dei servizi, e questo è un requisito fondamentale per avere una crescita aziendale. La nostra attività affianca alla carrozzeria (autorizzata Fiat, Alfa, Lancia) anche l'officina meccanica. Abbiamo inoltre la stazione di noleggio Sixt, un laboratorio di metrologia per la misurazione delle scocche unico in Italia, il soccorso stradale 24 ore su 24 e un'azienda di infortunistica stradale, Autogest, che si occupa so-



Tra i 'fiori all'occhiello' di Alma 2000 figura il laboratorio di metrologia per la misurazione delle scocche, unico in Italia



«Lo staff della Carrozzeria Alma 2000 al completo, al centro Renato Gallo»

lo ed esclusivamente della gestione dei sinistri, non solo dei nostri ma di chiunque ne abbia bisogno».

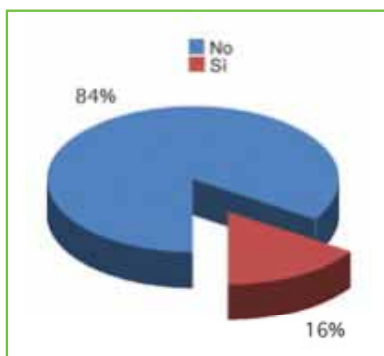
Avete intenzione di investire ulteriormente?

«C'è il progetto di allargare la nostra sede acquisendo un locale attiguo. L'intenzione è quella di posizionare nei nuovi spazi un paio di postazioni per il fast repair, cioè riparazioni eseguite al momento e con la massima rapidità. Questo servizio andrebbe ad affiancarsi

CERTIFICAZIONE DI QUALITÀ

Provincia	No	Sì
AL	88,0%	12,0%
AT	90,2%	9,8%
BI	96,3%	3,7%
CN	89,6%	10,4%
NO	88,6%	11,4%
TO	76,8%	23,2%
VB	95,2%	4,8%
VC	78,8%	21,2%
PIEMONTE	84,2%	15,8%

Fonte: Censimento MMAS Autocarrozzerie 2009 - Marketing & Telematica aggiornato al mese di settembre '09



alla riparazione tradizionale di carrozzeria, visto che sarebbe impossibile vivere solo di riparazioni veloci. L'obiettivo è comunque quello di avere numeri ancora più alti di auto che entrano in carrozzeria. Questo, come numero di interventi, è stato un anno record. A livello di mole di lavoro non abbiamo sentito la crisi, ora vedremo com'è andata la redditività».

Molti carrozzieri lamentano lo strapotere di Compagnie assicurative e flotte. Cosa ne pensa?

«Le flotte e le Compagnie di assicurazione stanno cercando di tirare sempre più la corda. Una corda che tuttavia è già sfilacciata e, se si tira ancora, rischia di rompersi. Le flotte danno la possibilità di reperire sempre lavoro e di avere continuità: si fanno i numeri, ma la redditività è poca. Le carrozzerie, per lavorare con le flotte, devono dare un grandissimo numero di servizi che, come è logico, costano. Più una carrozzeria è strutturata e più i costi di gestione si alzano. Molte carrozzerie sono a tutti gli effetti delle imprese, e ogni impresa, come si sa, non ha ragione di esistere se non porta a una resa. Considerati i tempi di crisi - che a Torino è particolarmente evidente - le carrozzerie non possono permettersi di non accettare il lavoro, e sono costrette a sopportare condizioni e contratti poco favorevoli. Il 38% del nostro fatturato deriva dalle flotte: abbiamo comunque cercato di differenziare le tipologie di frotte, e per non trovarci troppo esposti con una sola ditta ne serviamo 6-7. Da poco abbiamo invece rinunciato a essere

fiduciari delle Generali: a conti fatti ci siamo accorti che non ne valeva la pena».

Chi sono i vostri clienti? Siete riusciti a fidelizzarli?

«Oltre il 60% della nostra clientela è rappresentato dai privati, che nel corso degli anni siamo riusciti a fidelizzare, grazie anche a campagne pubblicitarie e a un'attenzione costante alla comunicazione, rivolta anche al pubblico femminile. Vediamo che i nostri clienti, quando non sono deviati dalle polizze capestro verso le fiduciarie, continuano a rivolgersi a noi».

Trovare bravi carrozzieri è sempre più difficile. Come è affrontato dalla categoria l'aspetto della formazione?

«Stiamo lavorando a stretto contatto con i vari Enti per fare ripartire la scuola per carrozzieri di Torino. Questa scuola era stata la prima a partire, ma ora ne sono rimaste 4 o 5 in tutta Italia. C'è una grande necessità di nuove leve, e insieme all'Airfal ci stiamo adoperando per chiedere al Ministero del Lavoro e delle Attività Produttive di creare dei percorsi formativi



Gianfranco Canavesio, titolare della Carrozzeria Canavesio di Fossano, è anche Presidente regionale dell'associazione di categoria di Confartigianato

per i ragazzi e riaprire la scuola per carrozzieri. A Torino l'età media dei carrozzieri è 38-40 anni. Abbiamo bisogno di giovani, che imparino una professione che dà moltissime soddisfazioni. Il lavoro del carrozziere è un'arte, ma spesso è sottovalutato dai ragazzi. Una professione che dovrebbe essere valorizzata, anche perché darebbe da lavorare a molti giovani».

Più rispetto per la categoria

Gianfranco Canavesio, oltre ad essere titolare della Carrozzeria Canavesio a Fossano (CN), è anche Presidente regionale dell'associazione di categoria di Confartigianato e vicepresidente a livello nazionale. Con lui abbiamo potuto affrontare alcune delle problematiche più "spinose" che riguardano la categoria, analizzando nello specifico il contesto piemontese. Un'area dove si sta assistendo ad una concentrazione del lavoro nelle mani di poche e grandi strutture, e dove le politiche delle Case auto e delle Compagnie di assicurazione rischiano di mettere in serie difficoltà molti autoriparatori.

Quali problematiche riscontra, in Piemonte?

«Nella nostra regione si sta notando una tendenza a concentrare il lavoro nelle mani di poche e grandi strutture. È un fenomeno che si sta spingendo oltre la semplice creazione di una rete di officine convenzionate, più o meno grandi. Network come Presto e Bene,



Da sempre la strategia della Carrozzeria Canavesio è quella di puntare sui privati, evitando accordi con flotte e Compagnie



Oltre al servizio di carrozzeria, Canavesio offre anche riparazione meccanica ed elettrauto

ad esempio, stanno convogliando tutto il lavoro verso alcune grandi strutture, con cui probabilmente stanno stipulando delle convenzioni. Come categoria temiamo che tutto il lavoro converga verso 3-4 carrozzerie per ogni provincia, a sfavore di tutte le altre che attualmente appartengono alla rete. Attraverso la nostra associazione stiamo cercando di fare chiarezza su questo argomento».

E a livello di categoria, cosa vi preoccupa di più in questo momento?

«Oltre a questi fenomeni di concentrazione del mercato, altri punti critici sono il costo eccessivo dei ricambi e le politiche di rottamazione dei veicoli. Con la rottamazione di due anni fa sono andati persi 200mila veicoli, e anche i più recenti incentivi alla rottamazione ci stanno preoccupando.

Il costo eccessivo dei ricambi fa sì che in molti casi il cliente preferisca rottamare l'auto e comprarne una nuova. Se ad esempio si devono sostituire tutti gli airbag si arriva a pagare migliaia di euro a causa del costo spropositato che hanno airbag, pretensionatori e centraline. Ormai le riparazioni di un certo peso sono rare, perché i costi sarebbero troppo alti.

La maggior parte degli interventi sono dunque di media entità o microriparazioni.

Su questo aspetto influisce ovviamente la politica delle Case costruttrici, che lanciano sul mercato vetture a prezzi bassi sapendo di recuperare successivamente sulla vendita dei ricambi o direttamente sull'acquisto del nuovo. Anche per quanto riguarda la sostituzione dei parabrezza si sta andando sempre di più a penalizzare i carrozzieri. I margini sono sempre più bassi, spesso ci troviamo di fronte a polizze che hanno franchigie di 150 euro. Nei parabrezza occorrerebbero inoltre maggiori controlli a livello di filiera: in certi casi si ha infatti la sensazione di un legame troppo stretto tra chi li vende e chi li installa».

Su cosa avete puntato per essere competitivi?

«Sin da quando è stata aperta la carrozzeria, nel 1975, abbiamo puntato sui privati, evitando accordi con flotte e Compagnie. Sono convinto che con il cliente privato si riesca a lavorare meglio, con tempistiche e margini corretti e una qualità migliore della riparazione. Dal 2004 lavoriamo in cessione di credito, supportati dal nostro studio legale che segue tutta la gestione burocratica del sinistro. Lavoriamo quindi al 70% con le Compagnie assicurative, ma da indipendenti. Forniamo inoltre l'assistenza stradale e disponiamo di cinque auto di cortesia di nostra proprietà».

I servizi, quindi, non possono mancare...

«Per dare un servizio a 360 gradi abbiamo anche l'officina meccanica e l'elettrauto, oltre che il nostro centro di sostituzione parabrezza. Il mercato si sta muovendo in questa direzione, ovvero fornire all'automobilista un servizio completo e risolvere tutto in una sola volta».

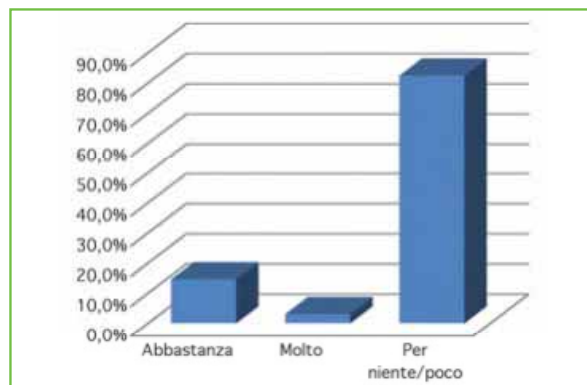
E per quanto riguarda la formazione?

«Nella nostra provincia, Cuneo, possiamo dire di essere fortunati. Già undici anni fa è partita un'importante esperienza con l'Istituto Salesiano per la formazione dei ragazzi. È stato attrezzato un apposito locale all'interno dell'istituto, con i forni e tutta la strumentazione necessaria, e la collaborazione si è presto estesa a Standox, che è tuttora nostro partner. Hanno dato il loro contributo anche Renault

INTERESSE PER CERTIFICAZIONE DI QUALITÀ

Provincia	Abbastanza	Molto	Per niente/Poco
AL	12,9%	4,3%	82,9%
AT	15,9%	2,3%	81,8%
BI	12,7%	0,0%	87,3%
CN	11,5%	3,6%	84,9%
NO	15,0%	5,0%	80,0%
TO	16,1%	2,8%	81,1%
VB	7,9%	0,0%	92,1%
VC	27,6%	6,9%	65,5%
PIEMONTE	14,6%	3,1%	82,4%

Fonte: Censimento MMAS Autocarrozzerie 2009 - Marketing & Telematica aggiornato al mese di settembre '09



e Fiat, regalandoci alcune vetture, banchi e motori. Attualmente sono 98 i ragazzi che seguono i programmi di formazione, sia come carrozzieri che come meccanici ed elettrauto. Portiamo avanti un programma formativo anche col nostro centro collaudo, un consorzio di cui fanno parte 160 autoriparatori. Abbiamo un'apposita sala dove vengono tenuti corsi mirati a cui partecipano i nostri dipendenti».

Al riparo dalla crisi

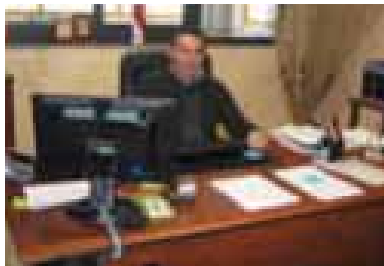
Con Giovanni Falsone, titolare della Carrozzeria Falsone di Orbassano (TO), ci siamo soffermati sull'importanza dell'aver sempre investito, arrivando a offrire al cliente la totalità dei servizi. Una "evoluzione" che ha consentito a questa e a molte altre carrozzerie piemontesi di non trovarsi esposte alla crisi e di avere solide basi per affrontare con serenità il presente e il futuro. Nella situazione attuale, come sottolineano i nostri intervistati, appare tuttavia necessario fare "fronte comune" per arginare lo strapotere delle Compagnie assicurative, tutelando i diritti degli autoriparatori.

In che modo vi siete strutturati per soddisfare i clienti?

«La nostra carrozzeria è nata nel 1988 e da allora abbiamo investito per dotarci di tutti i servizi possibili. Abbiamo 12 auto di cortesia, diamo assistenza legale per la gestione dei sinistri e soccorso stradale; dal 2007 ci siamo trasferiti in una struttura di 1500 mq coperti e altrettanti di piazzale, e siamo inoltre certificati Iso 2001, a garanzia della qualità del nostro lavoro. Il vero punto di forza è comunque la professionalità del nostro staff di 15 addetti, tutti altamente specializzati e formati. In questi vent'anni di attività possiamo dire che la "metamorfosi" è stata compiuta, anche perché è il mercato a imporlo e avere certi servizi è ormai obbligatorio. Quando 22 anni fa ho iniziato a fare il carrozziere, nessuno aveva le auto di cortesia».

È possibile lavorare bene soltanto col privato?

«Ci siamo sempre rivolti al cliente privato, non legandoci a flotte o



Investire, investire, investire, dice Giovanni Falsone, per offrire al cliente un pacchetto di servizi sempre più appetibile

Compagnie ma puntando sul rapporto diretto con il cliente. I risultati ci sono e siamo decisi a proseguire su questa strada. Abbiamo cercato di fidelizzare la nostra clientela, attraverso un'attenzione costante alle sue esigenze e alla qualità delle riparazioni e del servizio».

Come è andato il 2009? La crisi generale ha avuto ripercussioni sul vostro lavoro?

«È stato un buon anno, abbiamo incrementato il nostro fatturato del 20%. La crisi non ci ha colpiti, ma ci rendiamo conto che non è virtuale e che le realtà meno strutturate sono in maggiori difficoltà. Nei periodi critici, infatti, a rischiare di più sono coloro che negli anni precedenti non sono riusciti a rinnovarsi e ad adeguarsi. Se la mia attività fosse la stessa di vent'anni fa e non ci fosse stata un'evoluzione, oggi probabilmente avrei sentito molto di più la crisi. Chi ha avuto il coraggio di investire, oggi si trova in una posizione di vantaggio».

Se la mia attività fosse la stessa di vent'anni fa e non ci fosse stata un'evoluzione, oggi probabilmente avrei sentito molto di più la crisi. Chi ha avuto il coraggio di investire, oggi si trova in una posizione di vantaggio».

Fate parte di qualche gruppo/associazione? Quali sono i vostri obiettivi?

«Siamo iscritti all'associazione A.C.A.I.A., che conta una cinquantina di carrozzerie e a breve diventerà un consorzio a tutti gli effetti. L'obiettivo principale è quello di avere una voce e un peso maggiori nei confronti delle Compagnie di assicurazione, che stanno facendo ulteriori giri di vite a sfavore dei carrozzieri.

Non vogliamo fare la guerra alle assicurazioni, ma riteniamo che la filosofia della fidelizzazione forzata alla Compagnia non sia corretta. In molti casi, infatti, chi non ha



Il 2010 per la Carrozzeria Falsone sarà un anno di grandi prospettive: è prevista infatti l'apertura di una seconda struttura entro fine anno

accettato le condizioni delle Compagnie si è trovato senza lavoro. È invece doveroso tutelare gli autoriparatori. Una carrozzeria necessita di una professionalità molto più elevata di altre attività produttive, e di conseguenza i costi sono maggiori; a partire dal personale, che deve necessariamente essere iperqualificato».

Progetti in vista?

«Vorremmo aprire una seconda struttura, che diventerebbe la filiale di quella esistente. Se tutto va bene, dovrebbe diventare operativa nel corso del 2010. Abbiamo i numeri per poterlo fare». n