

# AsConAuto

## INFORMA

Mensile di informazione e cultura motoristica -  
ORGANO UFFICIALE DELL' ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSORZI CONCESSIONARI AUTO



### AUTOFORMULA



## IB, prime della classe

**S**ono tra i migliori performer italiani: Autoformula (vedi intervista a lato), G&G Paglini, Wendecar, Delcar figurano all'interno del quinto Automotive Dealer Report, l'annuale classifica stilata da IB sulla base dei dati di bilancio ufficiali. Dal controllo di gestione alla pianificazione, dalla capacità di relazione al coraggio dell'innovazione, tutto contribuisce a definire un dealer. Ma, alla fine, contano i numeri. E sono quelli che hanno portato i nostri quattro a ben figurare nell'ADR. Strutturate, sane, che hanno saputo adottare gli strumenti giusti per superare una crisi di cui solo ora si intravede la fine, Autoformula, G&G Paglini, Wendecar, Delcar, sono tutte concessionarie socie Ucav Ricambi.

## Avanti, insieme

*Capillarità della distribuzione, contenimento dei costi. Sono i pilastri dell'alleanza dealer-consorzio, rafforzata dal nuovo marchio*

**M**ai abbassare la guardia. È il credo aziendale di 'Autoformula', concessionaria Suzuki e Chevrolet di San Vittore Olona (MI), da pochissimo anche Nissan, "che ci permette - spiega Marco Gallipoli, titolare insieme al fratello Gabriele - di essere sempre pronti alle continue sfide del mercato, anche a quelle più difficili".

### Guardia alta e poi?

Attenzione al portafoglio clienti, organizzazione, formazione delle risorse, caccia agli sprechi, controllo dell'economia aziendale.

### Il post vendita che ruolo gioca?

Di vitale importanza, strategico per il mantenimento e lo sviluppo del nostro portafoglio clienti.

### Siete soci Ucav dal 2003, ora anche con il marchio Nissan...

L'incremento delle vendite di ricambi attraverso Ucav è stato continuo e costante, nonostante i tempi di crisi. Con Nissan potremmo aspettarci una crescita significativa grazie all'importante parco circolante, ma non lo facciamo; preferiamo essere cauti, calarci nel quotidiano risolvendo i problemi ogni volta che si presentano e conquistando mercato e clienti con le nostre capacità e la nostra volontà sempre ferma.

### Avete dovuto rimodellare il magazzino in ottica Ucav?

Abbiamo rimodulato spazi e scaffali, ottimizzando i percorsi degli operatori e riducendo gli sprechi di tempo per stoccare e imballare



il materiale. E implementato un nuovo DMS per una migliore gestione di tutta l'attività di magazzino a beneficio del cliente.

### Anche Ucav è in evoluzione?

Ucav può spingere sulla conoscenza della concorrenza e sensibilizzare tutti i soci, perché "per sconfiggere il nemico bisogna sapere con chi hai a che fare e colpirlo nei punti deboli". E poi, nell'ottica di un rapporto 'amichevole' con i clienti, proseguire nell'ottima strada intrapresa, quella dei 'Party Ucav', che permettono di stabilire un contatto fisico con i riparatori, tutti partner di business.

