

Di questi tempi non capita spesso di vedere un under 30 a capo di un'officina. **Andrea Sacchi** di anni ne ha solo 25 e fin da giovanissimo ha deciso di continuare sulla strada intrapresa dalla famiglia. Un po' di sana gavetta e poi il grande salto in avanti: da luglio di quest'anno è titolare di Pansini Pneus a Rosate, in provincia di Milano. Un centro attivo già da una ventina d'anni e diventato un punto di riferimento per la zona: pneumatici per auto, moto e trasporto leggero, interventi di meccanica e revisione. Un servizio vario e completo.

Andrea però non è uno che si accontenta, vuole crescere e vuole farlo in fretta. E il primo passaggio importante per questo processo di sviluppo è l'accordo con BestDrive, la rete di centri Continental per la manutenzione dell'auto. L'inaugurazione ufficiale dell'avvio di questa collaborazione è avvenuta l'otto ottobre con una grande festa. E probabilmente non si tratterà di un evento isolato, dal momento che Andrea è già pronto ad aprire un altro centro, questa volta nuovo di zecca, a San Martino, in provincia di Pavia. Ovviamente, anche in questo caso, continuerà il sodalizio con BestDrive.



Il motivo di questa intesa lo spiega lui stesso, senza troppi giri di parole. *«Ho scelto BestDrive perché rispetto ad altri network mi fornisce un supporto a 360 gradi. A partire dalla consulenza tecnica, sia sul prodotto sia per quanto riguarda gli aspetti societari, di gestione delle attività e dell'organizzazione della metodologia di lavoro. Fondamentale è poi la formazione professionale dei collaboratori e il supporto dal punto di vista del marketing dei consulenti».*

Un sostegno che può aiutare Andrea a raggiungere tutti i suoi obiettivi ambiziosi. *«Mi piacerebbe cambiare l'impronta di fondo - spiega infatti -, "spingendo" sul concetto di centro multiservizi per auto, autocarri e mezzi per l'agricoltura; all'interno del quale, oltre al lavoro sugli pneumatici, possiamo fare revisioni, effettuare ogni tipo di servizi di meccanica e, più in generale, prenderci cura dell'auto a tutto tondo».*

Una scelta che oggi diventa sempre più necessaria anche perché secondo Andrea *«il cliente rispetto al passato è più esigente, richiede tempi di attesa minori. Per attirarlo bisogna offrirgli la più ampia varietà di servizi in un unico centro. Grazie al web i clienti sono inoltre più informati e preparati. Oltre a lavorare bene, bisogna dunque essere bravi a spiegare con chiarezza ciò che è stato fatto. L'aspetto della comunicazione diventa centrale. Allo stesso tempo, con veicoli sempre più ricchi di tecnologia, bisogna essere costantemente al passo coi tempi, aggiornarsi. Anche per questo motivo è necessario affidarsi a un partner forte e con grande esperienza come Continental».*

La velocità di reazione diventa decisiva anche nei confronti dei grandi cambiamenti di scenario. Come con l'attuale crisi energetica che, con tutte le sue conseguenze, si sta abbattendo su ogni genere d'impresa. *«Stiamo facendo l'unica cosa possibile: aumentare le scorte in vista della stagione invernale. La merce scarseggerà e avrà costi sempre più elevati, noi abbiamo già provveduto ad incrementare i nostri acquisti verso i fornitori di circa il 30% rispetto a quello che avremmo fatto in un anno "normale"»* racconta.

© riproduzione riservata pubblicato il 11 / 10 / 2022