

Il format è stato messo a punto e le aperture dei franchising Driver si susseguono a spron battuto. E' la volta di Mariolino Baggio, che a Cusinati di Rosà, in provincia di Vicenza, ha inaugurato, sabato 22 settembre, alla presenza del sindaco, dei dirigenti Driver e Pirelli e di tutti i colleghi del network triveneto, il nuovo centro franchising Driver Mariolino Gomme. Il negozio colpisce immediatamente per la pulizia, l'ordine e l'organizzazione; nessun particolare sfugge ai codici del network. I colori identificano immediatamente l'insegna: rosso acceso per il portone e i ponti sollevatori, grigio chiaro i pavimenti, bianchi i muri e vetro trasparente per separare chi lavora da chi aspetta che la macchina sia pronta. Se Pirelli significa premium in termini di prodotto, non c'è dubbio che Driver voglia significare premium in termini di servizio.

"Realizzare il nuovo punto vendita è stato molto impegnativo, ci lavoriamo da circa 3 anni, uno dei quali è stato necessario solo per ottenere i permessi", dice il titolare Mariolino Baggio, mostrandoci i 7 ponti, di cui 2 in stand by per realizzare prossimamente la linea di revisione. Prima dell'inaugurazione, Baggio ha voluto testare come funzionava il nuovo negozio e il risultato lo ha lasciato soddisfatto oltre le aspettative: "in un mese e mezzo di prova abbiamo già visto un cambio di marcia nel ritmo di lavoro. Soprattutto sono arrivati nuovi clienti e il bacino di utenza si è allargato. Tutto questo, unito all'ampliamento della meccanica leggera, ci porterà sicuramente ad aumentare il fatturato." Secondo il titolare del centro Driver, i potenziali clienti del territorio sono molto attratti soprattutto dall'immagine, che riflette in modo limpido i servizi che il centro è in grado di offrire.

Dopo il taglio del nastro da parte del sindaco, il direttore generale di Pirelli per l'Italia e l'Europa del Sud, Daniele Deambrogio, ha consegnato a Mariolino Baggio e alla sua famiglia la targa di ringraziamento da parte di Driver e Pirelli "per aver creduto nel nome e nei valori del network, la cui forza deriva dalla capacità di chi ne fa parte di guardare avanti e continuare ad evolversi per crescere insieme". Deambrogio afferma che il network è un progetto molto importante per Pirelli: "Driver è una catena europea, ma è particolarmente forte in Italia, Spagna e Grecia. La soluzione vincente, in questa tipologia di mercati, è sicuramente un'organizzazione che sia supportata da una casa produttrice, come Pirelli, ma che valorizzi molto gli imprenditori, che devono rimanere i primi responsabili del proprio negozio."

La nuova formula del franchising di Pirelli nasce da un'attenta analisi delle esigenze dei consumatori. "Prima di partire con il progetto, abbiamo fatto una ricerca di mercato, intervistando 1.000 automobilisti e testandolo su 300 gommisti", afferma Anna Galet, Franchising Manager di Driver. "L'esito del sondaggio ha dimostrato chiaramente che l'automobilista predilige un gommista che abbia quattro caratteristiche: professionalità, competenza, qualità e trasparenza. Professionalità significa lavorare bene, in maniera

ordinata, organizzata e visibile; competenza, per l'automobilista, vuol dire conoscere l'auto e quindi fare anche un po' di meccanica; la qualità si riferisce alla gamma prodotti; infine la trasparenza significa esporre i listini, le caratteristiche dei prodotti, ma soprattutto lavorare sotto gli occhi del cliente, informandolo con chiarezza."

La grande novità della formula franchising della catena Driver è la meccanica leggera, che si aggiunge al tradizionale lavoro del gommista, rendendolo più competitivo in un mercato che è sempre più complesso. Per meccanica leggera Driver intende essenzialmente il tagliando: freni, aria condizionata, filtri, cavi e batterie. "Il gommista non si è mai avvicinato alla meccanica, perché è difficile", continua Galet. "Con noi però diventa semplice, perché si limita alla manutenzione e perché abbiamo messo a disposizione un pacchetto "easy" e degli esperti in grado di formare il personale. Il fast fit è una nicchia strategica, che all'officina non interessa, in quanto a basso valore di manodopera, ma che per il gommista può diventare strategica per attrarre un maggior numero di clienti."

La forza del network di Pirelli consiste, oltre che nell'avere alle spalle una casa produttrice importante, nel coinvolgimento in prima persona dei protagonisti del mercato e nella loro capacità di condivisione di una filosofia commerciale. Il consiglio d'amministrazione di Driver è composto in parte dai responsabili Pirelli e in parte dai Driver stessi. Walter Gobbo, titolare di uno storico centro Driver a San Donà di Piave (VE) è il delegato regionale per il Veneto, siede in consiglio d'amministrazione ed è stato per 6 anni presidente dei delegati regionali.

"Ci sono diverse formule di Driver: da quello base, tradizionale, al Driver evoluzione che offre buona parte dei servizi, fino al modello ideale del franchising, che incarna tutti i valori della rete. Ognuno, in base alle proprie esigenze e capacità, può scegliere quale modello applicare, tenendo sempre come riferimento i centri franchising", dichiara Gobbo. "Stiamo testando il franchising su strutture nuove e centri già avviati e il risultato dei colleghi, che si impegnano in questa sfida, potrà dare l'impulso ad altri per trasformare la propria attività. In ogni caso i 350 Driver sono dei gommisti più evoluti rispetto alla media, perché hanno alle spalle un'organizzazione, possono contare in un gruppo di colleghi che li rappresenta in consiglio d'amministrazione e vengono coordinati dai delegati, che organizzano incontri a livello regionale, dove ognuno porta la sua esperienza e si può confrontare."

A fare la differenza e a garantire la coerenza del network c'è dunque un forte impegno di comunicazione tra i gommisti della rete e una struttura organizzativa che permette alle idee di circolare dall'alto in basso e dal basso in alto. "Tutti i centri Driver hanno la possibilità di portare le loro proposte e i loro problemi a livello centrale e di essere, a loro volta, sempre aggiornati sugli stimoli che provengono dai meeting nazionali", continua Gobbo.

“Pirelli è partita molto prima degli altri”, sottolinea Gobbo. “Inizialmente Driver era un’organizzazione che raccoglieva un gruppo di gommisti indipendenti; nel 2002 è nata la SpA e personalmente mi onoro di essere stato tra i fondatori; nel 2011 abbiamo lanciato la sfida del franchising, che, dove è partita, sta già dando dei buoni risultati”. Ed è quello che Gobbo augura anche a Mariolino, visto il lavoro eccellente che ha realizzato: “il nuovo Driver colpisce davvero, per gli spazi organizzati, l’ampia area clienti, la visibilità dalla strada e la pulizia dell’immagine. Sarà sicuramente un successo e un esempio per tutti gli altri Driver d’Italia”.



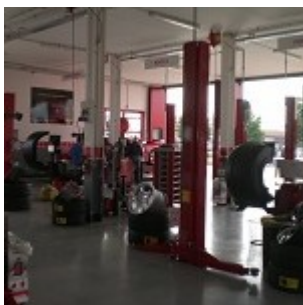
L’inaugurazione, avvenuta il 22 settembre, del centro Driver Mariolino Gomme in provincia di Vicenza



Daniele Deambrogio, direttore generale di Pirelli per l’Italia e l’Europa del Sud, consegna a Mario Baggio e alla sua famiglia la targa di riconoscimento



Con la nuova formula franchising, Mario Baggio (nella foto con la figlia e la moglie) ha notato l’arrivo di nuova clientela da un bacino più largo



L'officina del Driver Mariolino Gomme, dove lavora tutta la famiglia di Mario Baggio



Gli uffici, improntati alle regole di ordine e trasparenza del network



Walter Gobbo, Driver storico e delegato per il Veneto, ha enfatizzato l'importanza della comunicazione e dell'organizzazione all'interno del network

© riproduzione riservata

pubblicato il 25 / 09 / 2012