

Piovono conferme sul progetto Euromaster che è arrivato al giro di boa dei cinque anni, in cui i primi affiliati devono tirare le somme e decidere se proseguire il cammino o abbandonare la sfida. Se è vero che tutti confermano che l'affiliazione è un percorso impegnativo, è anche vero che la rete, forte dei risultati ottenuti presso i propri centri, sta avendo delle riconferme fortissime grazie alle numerose rifirme per altri cinque anni.

“Abbiamo intrapreso questo percorso nel 2011, - dice Francesco Mascia, contitolare insieme ai fratelli di Metal Gomme di Potenza - quando ancora c'era mio padre, che ha creato l'azienda oltre 50 anni fa. Con Euromaster siamo cresciuti, grazie soprattutto all'introduzione della meccanica, che non facevamo nella maniera più assoluta e che invece adesso ci porta un buon fatturato, attorno al 15% del totale, compensando quello che abbiamo perso nei pneumatici a causa dell'entrata nel settore di meccanici e concessionarie”.

Dal momento che di meccanica in Metal Gomme ne “masticavano davvero poco”, la scelta della famiglia Mascia è stata di investire in un professionista qualificato, con esperienza come capo officina presso un concessionario Peugeot in Inghilterra. “Con Euromaster abbiamo scoperto il mondo della meccanica e capito molte cose, soprattutto nell'accettazione, che è una fase fondamentale per proporre i servizi al cliente”, spiega Mascia.

✘ Lo confessa l'imprenditore potentino: il sistema Euromaster ancora non lo applicano al 100, tuttavia è consapevole e convinto che, applicandolo in maniera più completa, i risultati potrebbero essere anche migliori di quanto non siano già. Mascia aggiunge: “Essendo nati gommisti, è complicato trasformarsi in officina. Proprio per questo è importante l'accompagnamento di Euromaster. Non solo un pacchetto completo per sviluppare il business della manutenzione auto, ma anche un accompagnamento costante e quotidiano del consulente Euromaster presso il nostro centro. Non basta una buona formazione. Bisogna seguire, applicare, correggere e di nuovo applicare. Il lavoro svolto dal nostro consulente Alessandro Pinto è stato fondamentale proprio per questo. Una volta messa a punto l'organizzazione, una grossa mano ce l'ha data il marketing di Euromaster, attraverso promozioni forti al consumatore, che spingono la meccanica leggera partendo dal mondo del pneumatico.”

✘ Alla domanda ‘Perché avete deciso di rifirmare?’, Mascia riferisce di aver ragionato a fondo sul percorso. “Riflettendo insieme ai manager di Michelin ed Euromaster, abbiamo aperto gli occhi”, dice l'imprenditore. “Bisogna essere aggregati per poter sopravvivere, perché oggi da soli, in autonomia, si fa ben poca strada. Tra i progetti offerti dal mercato, quello di Euromaster è sicuramente quello più solido e che si avvicina di più alle nostre idee

e poi...a noi scorre il Bibendum nelle vene!”. Già, è proprio così, perché Metal Gomme riserva una quota molto alta e una fiducia profonda alla Casa francese.

Le vendite stagionali stanno andando abbastanza bene e in particolare quelle degli all season, che rappresentano ormai per Metal Gomme il 25%. “Nelle nostre zone il quattro stagioni ha ragione di esistere, perché siamo a 800 metri sul livello del mare, quasi in montagna, e la città è impiegatizia, per cui la gente a volte non ha bisogno del doppio treno”, spiega Mascia. “Il CrossClimate sta ottenendo sempre più successo, anche perché Michelin ha realizzato un pneumatico di grandissima qualità. La gente, poi, se solo sente pronunciare ‘Michelin’, si fida a occhi chiusi. Finora infatti tutti i clienti sono tornati per ringraziarci dell’ottimo acquisto”.

Metal Gomme ha oggi 8 dipendenti: 5 addetti ai pneumatici, 1 in officina e 2 in ufficio. I tre fratelli realizzano un fatturato che si è stabilizzato a circa 1,8-1,9 milioni di euro all’anno. “Siamo soddisfatti dell’andamento dell’azienda e soprattutto di avere recuperato in questi anni, grazie ad Euromaster e alla meccanica leggera, quelle quote che nelle gomme ci avevano sfilato i meccanici”.

