Perché entrare in una rete? Che vantaggi ci sono? Questi sono interrogativi importanti, soprattutto in un periodo come il nostro, dove ogni investimento va pesato con il contagocce. E poi meccanica leggera, formazione, diagnostica, elettronica. Ultimamente si parla spesso di questi argomenti e, più in generale, di quale sarà il futuro dei gommisti, che potrebbe essere direttamente legato e influenzato da questi temi. A parlarci di tutti questi aspetti è Giovanni Cesati, titolare del centro Midas di Cernusco sul Naviglio, ma che prima di quest'esperienza ha portato avanti l'azienda di famiglia, Cesati Gomme, fondata dal padre Osvaldo Cesati nel 1956.

"La mia famiglia lavora con i pneumatici ormai da quasi 60 anni: io stesso sono cresciuto a pane e gomme, mentre mio padre è tra i soci fondatori di Federpneus" ha affermato Cesati. L'azienda è cresciuta, passando da un box a un capannone nei primi 20 anni, per poi espandersi ulteriormente nei successivi 20. Nel 1998 circa, fermamente convinto di entrare in una rete, ho abbandonato l'azienda di famiglia per crearne una mia."

Giovanni Cesati, titolare del centro
Midas di Cernusco sul Naviglio (MI)

I contatti con Midas iniziano grazie a Michele Battaglia, titolare del primo centro italiano della rete di assistenza automobilistica multimarca. Cesati intende aprire un centro, ma Midas gli propone subito di lavorare all'interno dell'azienda stessa, come capo centro, per quasi 2 anni. Successivamente Cesati apre un centro suo, a Sesto san Giovanni, e dopo averlo venduto 5 anni più tardi, apre l'attuale a Cernusco sul Naviglio. Di quest'esperienza racconta: "La paura principale del gommista, quando sente parlare di network, rete e franchising è quella di perdere la propria identità, di non vedere più il proprio nome sull'insegna dell'officina. Ho sperimentato questo fatto con mio padre, che non ha sentito ragioni. Ma oggi il nome non paga più, serve molto altro: competenza, esperienza, preparazione, formazione. È necessario guardare al futuro, un futuro che, giorno dopo giorno, prende sempre più le forme della meccanica leggera."

Secondo Cesati, il servizio gomma non è più remunerativo, non basta più a "tenere a galla un'azienda", sempre più costretta a combattere con le tasse, la burocrazia, la concorrenza e molti altri fattori. Per essere profittevoli, oggi i gommisti devono necessariamente allargare i propri orizzonti verso altri servizi. "Mi sono spostato verso la meccanica leggera per due ragioni: innanzitutto mio padre aveva già intrapreso questa strada, occupandosi di freni e sospensioni, già negli anni '80. Il secondo motivo è che è molto più remunerativa: il margine che si ottiene con un tagliando è circa il doppio di quello che si guadagna con i pneumatici. È vero, si hanno ovviamente costi maggiori, basti pensare che un centro Midas costa due

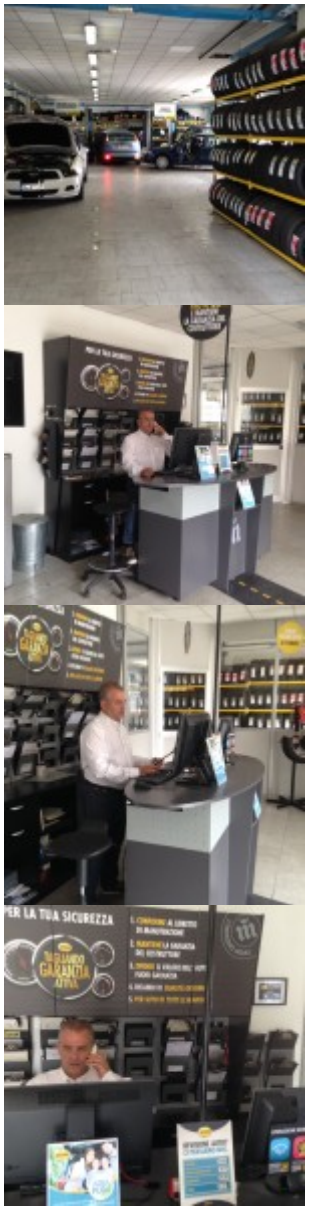
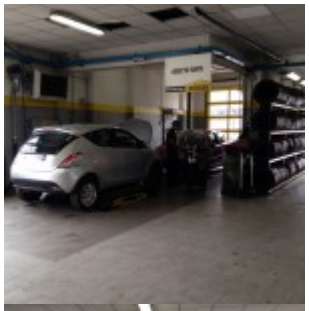
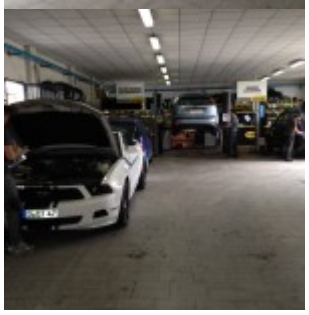
volte un'officina normale, a causa del layout e di certi particolari standard da mantenere, ma il costo è ampiamente ripagato. Io so che, grazie a tutta una serie di servizi intorno all'auto che vengono svolti dalla mia officina, alla fine della giornata vado a casa contento e tranquillo."

Ma il vero punto a favore di Midas è la formazione, tema fondamentale quando si parla di un gommista che vuole passare alla meccanica leggera. Oggi le automobili sono estremamente complesse, piene di elettronica e sistemi complicati che, se non ben approcciati, possono portare a commettere errori con conseguenze molto gravi. Midas offre al gommista la formazione specializzata, permettendogli di crescere passo passo: "Midas è sempre stata e sempre sarà un formatore. Affidandosi agli specialisti dell'azienda si può crescere, grazie ad un sistema di lavoro che migliora ogni area: dall'approccio con il cliente al tagliando per l'automobile, fino alla complicata diagnostica elettronica, vero scoglio per chi vuole passare alla meccanica leggera. Inoltre, Midas è chiarezza: ho visto personalmente i planning di rientro degli investimenti che vengono proposti. Nei primi 6 mesi di apertura del mio centro il margine di errore non arrivava al 5%. Dietro a tutto questo c'è un'esperienza incredibile, grandi studi, competenza e una sicurezza dei progetti proposti unica."

Secondo Cesati, per un gommista è molto semplice trasformarsi in Midas: bisogna però, ovviamente, darsi da fare, mantenendo gli elevati standard di servizio al cliente che la rete offre. "Essere Midas significa che il prodotto o servizio deve rispettare certe caratteristiche ad un certo prezzo. Si prende un certo impegno col cliente, che sa che in un'officina della rete potrà avere una certa qualità del prodotto."

Infine, Cesati conclude: "Midas porta il concetto di rete ai massimi livelli: c'è, infatti, collaborazione tra i vari centri specializzati. Noi, che ovviamente abbiamo un grandissimo know-how sui pneumatici, aiutiamo spesso diversi altri centri, che magari sono più competenti di noi in altri settori e che contattiamo a nostra volta quando abbiamo necessità. In Midas si fa davvero squadra, crescendo tutti gli anni: è una rete consolidata e sicura."

Oggi Midas è presente sul territorio italiano con 70 centri specializzati distribuiti in 7 regioni (Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Abruzzo, Lazio, Calabria) che offrono una vasta gamma di servizi per la completa manutenzione dell'auto: tagliandi in garanzia, freni, pneumatici, batterie, climatizzazione ma anche sostituzione delle cinghie di distribuzione e pompe acqua, alternatori e motorini d'avviamento, controlli e interventi sulle trasmissioni.

Di fatto Midas è un sistema di franchising di servizi (e non di prodotto!) che mira a

valorizzare l'autonomia imprenditoriale del singolo franchisee offrendo non solo economie di scala negli acquisti, ma anche un'immagine omogenea, una strategia di comunicazione e marketing nonchè un percorso di formazione per accrescere la cultura imprenditoriale del partner e di servizio al cliente, che è al centro della filosofia Midas.